

11/05 - 17/05/2026



**CAPITAL  
INITIATION**

# **Private Equity L'Actu' Hebdo**

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

# Ardian finance la stratégie de consolidation de Rhétorès aux côtés d'IK

**Ardian** annonce la mise en place d'un financement unitranche afin de soutenir l'acquisition de **Rhétorès Group** par **IK Partners**, aux côtés des fondateurs, du management et d'**Activa**, qui réinvestissent significativement dans l'opération. Fondé en 2010, **Rhétorès** est un acteur indépendant en forte croissance dans le conseil en gestion de patrimoine, spécialisé auprès d'une clientèle fortunée. À travers ce financement, incluant également une ligne dédiée aux acquisitions, **Ardian** et **IK** entendent accompagner l'**accélération de la stratégie de buy-and-build** du groupe dans un marché français encore fragmenté.



## Quelques données clés :

- **Type** : financement unitranche d'un LBO
- **Secteur** : gestion de patrimoine
- **Actifs conseillés** : >2,7 Mds€ d'encours (2025)
- **Clients** : > 6 200 clients fortunés
- **Croissance externe** : 20 acquisitions réalisées depuis 2022

## Pourquoi est-ce structurant ?

- **Une consolidation accélérée du marché des CGP indépendants** : le marché français de la gestion de patrimoine reste très fragmenté, offrant un terrain favorable aux stratégies de consolidation. Grâce à une stratégie active de build-up, Rhétorès cherche à structurer une plateforme de référence capable d'élargir son offre et de renforcer sa présence nationale.
- **Le private credit comme moteur des stratégies de croissance** : cette opération illustre le rôle croissant de la dette privée dans le financement des LBO et des stratégies de croissance externe. La solution unitranche mise en place par Ardian apporte à la fois flexibilité, rapidité d'exécution et capacité de financement pour soutenir les futures acquisitions du groupe.
- **Un modèle attractif porté par des revenus récurrents** : positionné sur une clientèle patrimoniale haut de gamme, Rhétorès bénéficie d'un modèle reposant sur des encours récurrents et une forte visibilité sur les revenus. Le secteur profite également de tendances structurelles favorables.

# ARDIAN



# IK Partners

# Apollo acquiert Emerald auprès d'Onex pour créer une plateforme leader des événements B2B en Amérique du Nord

**Apollo** annonce l'acquisition d'**Emerald**, entreprise spécialisée dans l'organisation d'événements B2B et les médias professionnels, auprès d'**Onex** à une valorisation d'environ **1,5 Mds\$**. Apollo prévoit de combiner Emerald avec Questex, autre acteur spécialisé dans les événements et contenus B2B, également en cours d'acquisition, afin de créer une plateforme de référence sur le marché nord-américain. Avec cette opération, Apollo mise sur la création d'une plateforme leader capable de bénéficier de tendances structurelles favorables : retour des événements physiques, hybridation des formats, monétisation des données et consolidation du secteur des plateformes B2B.

## Quelques données clés :

- **Valorisation** : ~1,5 Mds\$
- **Activité** : événements B2B, conférences, médias et contenus professionnels
- **Portefeuille Emerald x Questex** : ~160 événements annuels
- **Stratégie envisagée par Apollo** : fusion d'Emerald avec Questex pour créer une plateforme événementielle B2B de référence

## Pourquoi est-ce structurant ?

- **Création d'un leader événementiel B2B nord-américain** : la combinaison d'Emerald et Questex permettrait à Apollo de constituer une plateforme de grande taille bénéficiant d'un portefeuille diversifié d'événements et de contenus spécialisés, et bien positionnée pour capter la demande croissante du secteur événementiel.
- **Consolidation d'un marché encore fragmenté** : cette opération illustre la poursuite de la consolidation du secteur événementiel B2B où les acteurs cherchent à atteindre une taille critique afin d'améliorer leur pouvoir de négociation, leurs capacités technologiques et la diversification de leurs revenus.
- **Stratégie de croissance ambitieuse portée par Apollo** : au-delà des ressources financières et du soutien stratégique, Apollo entend accélérer la croissance d'Emerald via la fusion avec Questex, des synergies opérationnelles et des acquisitions complémentaires afin d'accroître la taille de la plateforme.

APOLLO

ONEX

 EMERALD



# PAI Partners et EQT cèdent World Freight Company à Brookfield

PAI Partners et EQT annoncent la cession de **World Freight Company (WFC)** à **Brookfield**, dans une opération valorisant le groupe à environ **1,2 Mds\$**. Spécialiste français de la commercialisation de capacités de fret aérien, WFC réalise ainsi son cinquième LBO, illustrant l'attractivité continue des plateformes de services logistiques à forte dimension internationale. Depuis l'entrée de PAI et EQT au capital, WFC s'est transformée en une plateforme mondiale de référence et sert aujourd'hui plus de 300 compagnies aériennes dans plus de 80 pays. Avec Brookfield, WFC ouvre une nouvelle phase de développement visant à poursuivre son expansion internationale et à renforcer son positionnement mondial sur le marché du cargo aérien.



## Quelques données clés :

- **Valorisation** : ~1,2 Mds\$
- **WFC** : présence dans +80 pays, partenaire de +300 compagnies aériennes
- **Modèle d'affaires** : plateforme de services logistiques B2B
- **Leviers de création de valeur sous PAI Partners / EQT** : croissance organique, acquisitions stratégiques, investissements technologiques

## Pourquoi est-ce structurant ?

- **Nouvelle opération majeure dans les services logistiques internationaux** : la transaction confirme l'intérêt soutenu des investisseurs pour les plateformes globales de services logistiques, bénéficiant d'une forte internationalisation et de revenus diversifiés.
- **Cinquième LBO, illustration d'un actif PE-compatible** : le passage à un cinquième LBO illustre les caractéristiques particulièrement recherchées par les fonds : une forte génération de cash-flow, une visibilité des revenus et un important potentiel de consolidation et d'internationalisation.
- **Brookfield mise sur la poursuite du développement mondial** : WFC représente un actif scalable avec une large diversification géographique et commerciale, renforçant sa résilience opérationnelle. Avec Brookfield, WFC devrait poursuivre son expansion internationale et ses investissements technologiques afin de renforcer son positionnement mondial.

Brookfield

**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

