

25/05 - 07/06/2026



Private Equity L'Actu' Hebdo

La communauté pour découvrir
le Private Equity de l'intérieur

Sixth Street injecte plus d'1 Md\$ dans Kpler pour accélérer sa croissance

Sixth Street, via sa branche *Growth Equity*, annonce un investissement stratégique minoritaire de plus d'1 Md\$ dans **Kpler**, plateforme belge de référence mondiale en data, analytics et logiciels d'intelligence commerciale pour les marchés de l'énergie et des matières premières. La transaction est structurée en *preferred equity*. À l'issue de l'opération, le management conserve la majorité du capital, **Insight Partners** réinvestit une partie de sa position, et **Five Arrows** réalise une sortie totale.



Quelques données clés :

- **Secteur** : logiciels B2B, data intelligence et marchés des matières premières
- **Valorisation** : >3,7 Mds\$
- **Performance financière** : un CA franchissant le cap des 100 M\$
- **Clients mondiaux** : +13 000 récepteurs dans 190 pays et +661 000 navires suivis quotidiennement

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Consolidation du leadership dans la data intelligence appliquée à l'énergie** : dans un contexte où la maîtrise des chaînes d'approvisionnement mondiales et la transition énergétique sont cruciales, les plateformes d'analyse en temps réel comme Kpler sont hautement stratégiques.
- **Une logique de croissance externe affirmée** : le ticket de plus d'1 Md\$ ne sert pas uniquement à restructurer le capital (sortie de Five Arrows), il dote Kpler d'une réserve significative pour mener des acquisitions ciblées de plateformes technologiques ou bases de données concurrentes.
- **Un challenger crédible face aux géants Bloomberg & Refinitiv** : pendant des décennies, l'intelligence sur les marchés physiques des matières premières a été dominée par de grands conglomérats de données financières généralistes. Kpler incarne une nouvelle génération de pure players spécialisés, capables de fournir une granularité et une réactivité que les plateformes généralistes ne peuvent égaler.

 kpler

PSG Equity investit dans CHR Group auprès de Verto qui réinvestit via Verto Growth II

PSG Equity acquiert une participation majoritaire dans **CHR Group**, leader européen des logiciels de conformité et de gestion pour la restauration. Cette opération marque la sortie de **Verto** de son investissement initial réalisé à travers Growth I en 2020, ainsi qu'un réinvestissement via son fonds Growth II aux côtés de PSG Equity. Fondé autour d'une solution de conformité sanitaire HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points*), CHR Group s'est progressivement imposé comme un acteur de référence en Europe dans les solutions intégrées pour la restauration, notamment à travers ses plateformes ePackPro et Adoria, qui permettent de digitaliser des processus historiquement gérés sur support papier. L'entrée de PSG Equity au capital vise à accélérer l'expansion internationale du groupe et à construire une plateforme de référence mondiale pour la conformité et la gestion digitale de la restauration.



Quelques données clés :

- **Sponsors entrants** : PSG Equity et Verto Growth II
- **Cible** : CHR Group, leader européen des solutions intégrées pour la restauration
- **Offres** : ePackPro (solution de conformité HACCP digitalisée) et Adoria (solution de gestion)
- **Clientèle adressée** : restaurants indépendants et groupes multi-sites internationaux

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Un marché porté par une contrainte réglementaire forte** : CHR Group évolue sur un marché où la conformité sanitaire n'est pas optionnelle. Le durcissement des exigences HACCP en Europe crée un besoin structurel de solutions digitales fiables, récurrentes et intégrées.
- **Un modèle scalable avec une forte récurrence de revenus** : au-delà du simple outil de contrôle, le groupe accompagne la transformation digitale du quotidien des restaurateurs, avec une proposition de valeur élargie autour de la performance opérationnelle, renforçant la rétention client et la visibilité des revenus.
- **PSG Equity, un partenaire pour accélérer l'internationalisation** : PSG Equity apporte son expertise reconnue dans le scale-up logiciel, ainsi qu'une vision claire du développement international de CHR Group, afin de construire une plateforme mondiale de référence en food compliance.

PSG

VERTO

CHR
group



Eurazeo investit dans T1A pour créer un leader du reconditionnement informatique

Eurazeo, via son fonds **Planetary Boundaries Fund (EPBF)**, a acquis une participation majoritaire dans **T1A Group**, spécialiste danois du reconditionnement d'équipements informatiques. Cette opération constitue le troisième investissement du fonds et son premier au Danemark. L'ambition est claire : construire une plateforme européenne de référence dans l'**IT Asset Disposition (ITAD)** grâce à une stratégie combinant croissance organique et acquisitions ciblées. Positionnée au cœur de l'économie circulaire, **T1A** répond à la hausse des déchets électroniques tout en offrant une alternative durable à la fabrication de nouveaux équipements informatiques.



Quelques données clés :

- **Secteur** : IT Asset Disposition (ITAD) et économie circulaire
- **Volume traité** : plus de 250 000 équipements reconditionnés par an
- **Stratégie de développement** : croissance organique et acquisitions en Europe
- **Zones ciblées** : Allemagne, Benelux, Royaume-Uni et France

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Une consolidation d'un marché européen encore fragmenté** : le marché du reconditionnement informatique reste composé de nombreux acteurs locaux. Eurazeo entend profiter de cette fragmentation pour bâtir un leader paneuropéen capable de servir les grandes entreprises sur plusieurs marchés tout en bénéficiant d'économies d'échelle.
- **Une thématique ESG devenue un véritable moteur d'investissement** : l'opération illustre la montée en puissance des stratégies d'investissement axées sur l'économie circulaire. En prolongeant la durée de vie des équipements informatiques, T1A réduit les émissions de CO₂, la consommation d'eau et la production de déchets électroniques, trois enjeux environnementaux majeurs soutenus par les investisseurs institutionnels.
- **Un positionnement au croisement de la technologie et du développement durable** : la croissance des besoins en infrastructures numériques et en équipements informatiques génère un volume croissant de matériel en fin de vie. T1A bénéficie ainsi d'une tendance structurelle de long terme, renforcée par les exigences réglementaires et les objectifs de décarbonation des entreprises européennes.

EURAZEEO**T1A**

PAI Partners acquiert une participation majoritaire dans Arlettie pour accélérer son expansion internationale

PAI Partners, via **PAI Mid-Market Fund II**, annonce l'acquisition d'une participation majoritaire dans **Arlettie**, spécialiste international des ventes privées pour les marques de luxe, aux côtés de ses fondateurs Muryel Lanneau et Thibaut Caillemer du Ferrage. S'appuyant sur un modèle omnicanal qui combine des showrooms à Paris, Londres, Milan et New York, ainsi qu'une offre en ligne en forte croissance, Arlettie organise des ventes privées exclusives et des événements de déstockage pour plusieurs grandes marques. Son modèle, fondé sur la consignment, aide les marques à écouler leurs produits tout en préservant leur exclusivité, leur confidentialité et leur image. Avec le soutien de PAI, Arlettie vise une accélération de son expansion internationale, le renforcement de sa plateforme omnicanale et l'élargissement de son réseau de marques partenaires.



Quelques données clés :

- **Sponsor entrant** : PAI Partners à travers PAI Mid-Market Fund II
- **Cible** : Arlettie, spécialiste international des ventes privées pour les marques de luxe
- **Base de partenaires** : +220 marques partenaires et +120 000 abonnés actifs
- **Historique Arlettie** : chiffre d'affaires multiplié plus de 3x sur les 4 dernières années

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Une réponse à une contrainte structurelle du luxe** : Arlettie répond à un besoin récurrent des maisons de luxe, à savoir la gestion des stocks de fin de saison, dans un cadre contrôlé qui protège la rareté et la valeur des marques, rendant le modèle plus résilient qu'un simple business de liquidation.
- **Un modèle asset-light, récurrent et scalable** : le modèle de consignment, combiné à une plateforme omnicanale, ainsi qu'une importante base de clients, permet à Arlettie de renforcer la rétention, diversifier ses revenus et se déployer davantage.
- **Une logique de croissance claire** : PAI Partners ambitionne d'accélérer l'expansion internationale d'Arlettie, notamment aux États-Unis, de renforcer ses capacités technologiques, développer davantage sa plateforme omnicanale, et d'approfondir sa base de marques partenaires dans tous les secteurs et zones géographiques.



ARLETTIE
Paris

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



+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

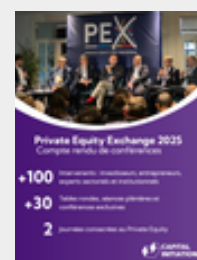
Conférences

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

BOOTCAMPS



PUBLICATIONS



ÉVÉNEMENTS

