

13/07 - 26/07/2026



Private Equity L'Actu' Hebdo

La communauté pour découvrir
le Private Equity de l'intérieur

HarbourVest lève 4,75 Mds€ pour son 7ème fonds de co-investissement

HarbourVest Partners annonce la clôture finale de **HCF VII**, son septième programme de co-investissement direct, pour un montant total de 4,75 Mds\$. Ce closing dépasse l'objectif initial fixé à 4 Mds\$, soit la 6ème levée la plus importante jamais réalisée pour du co-investissement. Cela reflète l'ambition de **HarbourVest** de proposer des investissements upper-mid market voire large cap avec des tickets d'entrée plus faibles. Le fonds fait suite à **HCF VI**, qui avait réuni 4,2 Mds\$, marquant une progression de plus de 13 % sur la levée précédente. Parmi les co-investissements réalisés figurent **IFS (EQT)**, **Kaseya (Insight Partners, TPG)**, **Peraton (Veritas Capital)** et **Infoblox (Vista Equity Partners)** ce qui témoigne d'une capacité à intervenir aux côtés des meilleurs GPs mondiaux.



Quelques données clés :

- **Montant total levé** : plus de 4,75 Mds\$
- **Structure du programme** : 4,25 Mds\$ de buyout et 500 M\$ de growth equity et financement d'entreprise
- **AUM HarbourVest** : 161 Mds\$
- **Stratégie d'investissement** : Tickets Buyout 100M\$ et Growth Equity >30 M\$
- **Secteur growth equity** : IA, Innovation, Santé et Technologie de Rupture

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Un positionnement sur l'upper mid-market et large cap** : HarbourVest cible des sociétés avec des enterprise values comprises entre 1 et 3 Mds\$ avec un ticket minoritaire. C'est rendu possible à l'aide du modèle de co-investissement aux côtés de sponsors qui structurent et pilotent les opérations.
- **Un réseau de GPs compétitif** : avec plus de 650 gérants actifs, HarbourVest dispose d'un deal flow différenciant qui lui permet d'être sélectif.
- **Une forte exposition aux nouvelles tendances technologiques** : en ciblant l'IA, la santé et les technologies de rupture, HarbourVest permet aux LPs d'accéder à des investissements sur des thématiques novatrices tout en gardant le niveau d'exigence dans la sélection que permet une plateforme de co-investissement à cette échelle.

HARBOURVEST 



Brookfield acquiert Aypa Power et renforce sa position dans le stockage d'énergie

Brookfield a annoncé l'acquisition d'**Aypa Power**, leader nord-américain du stockage d'énergie par batteries, auprès de **Blackstone Energy Transition Partners**, pour une valeur d'entreprise d'environ **7 Mds\$** et une valeur des capitaux propres de **3 Mds\$**. L'opération donne à Brookfield un accès immédiat à une plateforme de premier plan sur un marché porté par l'essor des renouvelables et la hausse de la demande électrique. Elle comprend les actifs d'Aypa, son pipeline de développement et une équipe d'environ 200 collaborateurs.



Quelques données clés :

- **Enterprise Value** : ~7 Mds\$
- **Equity Value** : ~3 Mds\$
- **Capacité opérationnelle** : 6,5 GW
- **Pipeline de développement** : supérieur à 20 GW
- **Taux de contractualisation** : 95 %
- **Durée moyenne restante des contrats** : 17 ans
- **Équipe reprise** : environ 200 collaborateurs

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Une exposition immédiate à un marché stratégique** : le stockage par batteries devient essentiel pour accompagner l'essor du solaire et de l'éolien, tout en renforçant la stabilité des réseaux. Avec cette acquisition, Brookfield se positionne directement parmi les principaux acteurs du BESS en Amérique du Nord.
- **Une forte visibilité sur les revenus** : environ 95 % du portefeuille opérationnel et en construction est couvert par des contrats long terme conclus avec des contreparties de qualité investissement. Cette structure offre une bonne visibilité sur les flux de trésorerie, un critère central pour les investisseurs en infrastructure.
- **Un important potentiel de développement** : Brookfield acquiert un pipeline supérieur à 20 GW ainsi qu'une plateforme reconnue pour ses capacités de développement, de sélection des sites et de contractualisation. L'objectif est d'accélérer le déploiement de nouvelles capacités face à la hausse de la demande électrique, notamment liée aux data centers et à l'intelligence artificielle.

Brookfield



aypa

Clipway boucle un premier fonds de secondaire record à 6,4 Mds\$

Clipway annonce la clôture finale de **CSF I**, son premier fonds de secondaires, pour un montant de 6,4 Mds\$. Cela dépasse largement l'objectif initial de 1 Mds\$, établissant un record en tant que plus grande première levée jamais réalisée pour une plateforme de secondaire indépendante. Dirigée par des anciens de chez **Ardian**, la société de gestion londonienne ambitionne de s'imposer comme un acteur de référence sur le marché du secondaire. Pour cela, **Clipway** s'appuie sur leur outil **TESS**. C'est une plateforme nourrie à l'IA qui les accompagne sur le sourcing, screening, l'underwriting et le monitoring. Cet engouement pour le projet traduit l'émergence du marché secondaire ainsi que le besoin de liquidité présent dans le marché du PE.



Quelques données clés :

- **Montant total levé** : 6,4 Mds€
- **Taille du marché secondaire** : 220 Mds\$ en 2025
- **Valorisation des transactions** : 6 Mds\$ (1403 entreprises et 177 fonds) sur 267 Mds\$ d'opportunités analysées
- **Investisseurs** : 186 avec 44% Européen, 21% Amérique, 18% Moyen-Orient et 17% Asie

Pourquoi est-ce structurant ?

- **Un marché du secondaire en pleine expansion** : avec 220 Mds\$ de transactions réalisées en 2025 et une augmentation de ce chiffre de 42% en 2026, le marché du secondaire entre dans une nouvelle phase de maturité avec un besoin d'acteurs capables de traiter un volume élevé d'opportunités avec rigueur et sélectivité.
- **Un outil IA comme avantage stratégique** : l'utilisation de la plateforme Tess va permettre à Clipway d'être compétitif face à de plus gros fonds comme Ardian avec l'analyse d'une base de données de +38500 sociétés et 3400 fonds
- **Des partenaires stratégiques de premier rang dès le lancement** : Mubadala Investment Company, Carmignac et General Atlantic ont soutenu Clipway depuis sa création, en tant que partenaires stratégiques, apportant à la fois capital et crédibilité institutionnelle. La présence de ces trois noms au premier fonds constitue une validation rare pour une plateforme de première génération.

CLIPWAY

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

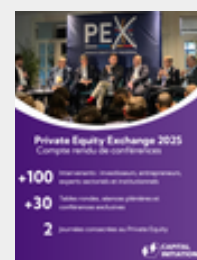
Conférences

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

BOOTCAMPS



PUBLICATIONS



ÉVÉNEMENTS

