

# Rapport annuel 2025



## SOMMAIRE

|                      |    |
|----------------------|----|
| Vision               | 01 |
| Repères              | 02 |
| Édito                | 04 |
| L'année 2025 en bref | 06 |

### **Vision et convictions**

---

|                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------|----|
| Valeurs fondatrices                                                       | 10 |
| Notre mission : rendre accessible<br>le meilleur du <i>Private Equity</i> | 11 |
| Le <i>Private Equity</i> ,<br>une classe d'actifs incontournable          | 12 |

### **Notre modèle d'investissement**

---

|                                                                        |    |
|------------------------------------------------------------------------|----|
| Stratégie d'investissement et gammes                                   | 16 |
| Une sélection rigoureuse<br>de gérants premier quartile                | 17 |
| De l'identification des opportunités<br>à la décision d'investissement | 18 |
| Les gammes Altaroc Partners                                            | 20 |
| Performance 2025                                                       | 22 |
| Chiffres clés au 31 décembre 2025                                      | 23 |
| Les 50 premières participations                                        | 24 |
| Les gérants des gammes                                                 | 26 |
| Conformité, contrôle interne<br>et gestion des risques                 | 28 |

### **Partenaires et clients au cœur de notre démarche**

---

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Innover, accompagner, communiquer | 34 |
| Une équipe Développement engagée  | 38 |

# Vision

---

## Faire du *Private Equity* une évidence au service de toutes les générations

Notre ambition est de bâtir des solutions de *Private Equity* exigeantes, clés en main et accessibles à toutes les générations. Nous avons la conviction que le *Private Equity* doit devenir une évidence pour les investisseurs, grâce à des offres lisibles, performantes et responsables. En affirmant une approche rigoureuse et innovante, Altaroc Partners entend s'imposer comme une référence sur son marché : une société de gestion de confiance, reconnue pour la solidité de ses convictions, la qualité de son accompagnement et sa capacité à créer de la valeur sur le long terme.

# Repères

Altaroc Partners conçoit des dispositifs et des solutions d'investissement pour répondre à **chaque étape de la construction et de la transmission du patrimoine**

## Solutions patrimoniales

- Préparer la retraite
- Se doter d'un revenu supplémentaire récurrent
- Construire un capital
- Transmettre un capital
- Créer un fonds de dotation philanthropique

## Solutions servicielles

- Une information complète et permanente en 1 clic, tant pour les partenaires que pour les investisseurs
- Une plateforme technologique au service de l'expérience utilisateur
- Une équipe *Customer Services* dédiée
- Accompagnement des distributeurs
- Pédagogie du *Private Equity*

## Gammes

### Discovery

Une gamme de *Private Equity* optimisée pour l'assurance vie et le PER

### Odyssey

Une gamme qui permet d'investir en *Private Equity* à partir de 100 000 €

### Re-up

Un programme qui s'appuie sur les Millésimes Odyssey et vise à construire un portefeuille diversifié et autofinancé

### Infinity

Une gamme dédiée aux investisseurs institutionnels et aux grands patrimoines

## 4 secteurs de spécialisation

Répartition par secteur des actifs sous gestion

au 31 décembre 2025



- 55 % Technologie & Logiciels
- 28 % Services B2B
- 11 % Santé
- 6 % Digital B2C

| 1972                                                         | 1995                                                                                                        | 2010                                                                                                                  | 2021                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Amboise Partners</b><br>Création de la société de gestion | <b>Altamir</b><br>Lancement du premier véhicule <i>evergreen</i> coté 100 % <i>Private Equity</i> en Europe | <b>AlphaOmega</b><br>Création de la fondation, et déploiement d'une approche pionnière en <i>venture philanthropy</i> | <b>Altaroc</b><br>Lancement de l'offre avec le premier millésime Odyssey et le développement d'une plateforme digitale dédiée |

# En chiffres

au 31 décembre 2025

## +3Md€

Conseillés et gérés

## +500M€

Levés en 2025

## 21

Gérants

## 16 fonds

Sous gestion  
ou en cours de levée

## 12 fonds

Article 8

## +600

Sociétés  
en portefeuille

## +8 000

Clients

## 9

Pays de  
commercialisation

## 63

Collaborateurs dont  
40 % de femmes

## Référentiels ESG



Adhésion à la charte  
de la diversité en 2021



Fonds classés Article 8  
depuis 2021



Signataire des PRI  
depuis 2021

## Récompenses

**Prix de la meilleure plateforme de *Private Equity***  
2025 - Gestion de Fortune  
2024 - Gestion de Fortune

**Prix de la meilleure relation clients**  
2024 - Patrimonia

**Prix de la société la plus innovante**  
2023 - Gestion de Fortune

### 2021-2023

#### Accélération commerciale

Succès des premiers  
millésimes Odyssey et  
levées significatives auprès  
d'investisseurs privés

### 2024

#### Altaroc Partners

Amboise Partners change  
de nom et déploie  
sa nouvelle identité.  
Lancement de la gamme  
premium *Infinity*

### 2025

#### Altaroc Global Evergreen

Lancement d'Altaroc  
Global Evergreen, un fonds  
investi en *Private Equity*  
secondaire, commercialisé  
dans plusieurs pays  
européens

# Édito



Frédéric Stolar  
Co-fondateur  
et Directeur Général

Maurice Tchenio  
Co-fondateur  
et Président

**En 2021, Altaroc Partners naissait d'une ambition simple et exigeante : rendre le meilleur du *Private Equity* mondial accessible aux investisseurs privés avec la rigueur et la discipline qui distinguent les plus grands investisseurs institutionnels.**

Cinq ans plus tard, ce premier rapport annuel est l'occasion de vous rendre compte, chiffres à l'appui, de ce que nous avons construit et de ce que nous avons traversé. Pour nous, la transparence est une exigence incontournable, une marque de respect envers celles et ceux qui nous confient leur épargne, et le fondement d'une relation durable entre une société de gestion, ses partenaires et ses investisseurs.

## Cinq millésimes, trois solutions patrimoniales

En cinq ans, nous avons construit une gamme cohérente et complémentaire, pensée pour répondre à chaque étape de la vie patrimoniale. Altaroc Odyssey, notre gamme historique de millésimes annuels, est conçue pour les

investisseurs souhaitant se construire une exposition progressive et disciplinée au *Private Equity* ; Altaroc Global Evergreen offre une solution de déploiement immédiat avec une liquidité intégrée ; Altaroc Infinity, enfin, permet aux investisseurs les plus aguerris de piloter de façon dynamique leur exposition sur le long terme. Avec près de 2 milliards d'euros levés en moins de cinq ans, plus de 8 000 investisseurs accompagnés et une activité dans 9 pays, nous sommes devenus l'un des acteurs européens de référence du *Private Equity* destiné aux clients privés.

 *Avec plus de 2 milliards d'euros levés en moins de cinq ans, nous sommes devenus l'un des acteurs européens de référence du Private Equity destiné aux clients privés.*

## Une stratégie éprouvée dans des environnements contrastés

Nos millésimes Odyssey ont été construits dans des contextes de marché contrastés : l'euphorie post-Covid de 2021, le choc inflationniste et la remontée des taux en 2022, la période d'attentisme qui s'ensuivit, puis la normalisation progressive amorcée depuis 2024. Dans chacun de ces environnements, les portefeuilles sous-jacents de nos millésimes affichent des performances robustes, qui témoignent de la pertinence de notre stratégie sectorielle, de la qualité des actifs sous-jacents et de la capacité des gérants sélectionnés à naviguer avec succès dans des environnements complexes.

## Une structure pérenne

Depuis le lancement de notre premier fonds millésimé en 2021, Altaroc Partners a connu une transformation profonde. Nous avons constitué une équipe de plus de 60 professionnels (investissement, partenariats, conformité, opérations, marketing...) dont l'expertise et l'engagement sont les soutiens indispensables de notre développement.

Au-delà de notre vision fondatrice, ce sont ces hommes et ces femmes qui nous permettent

d'exercer notre métier avec la discipline et la continuité qu'exige la gestion de l'épargne de long terme. Altaroc Partners est aujourd'hui une organisation solide, dotée de processus éprouvés, portée par une responsabilité collective et pleinement dimensionnée pour les ambitions qui sont les nôtres.

## Regarder devant

Dans un environnement marqué par des tensions géopolitiques persistantes et quatre années de bas de cycle, Altaroc Partners a réalisé en 2025 sa meilleure levée depuis sa création, à plus de 500 millions d'euros. Ce résultat, obtenu dans un contexte difficile, témoigne de la solidité du modèle que nous avons bâti et de la confiance que nous accordent nos clients.

Les prochaines années seront celles de la consolidation de notre trajectoire : élargir notre gamme avec la même sélectivité, renforcer notre présence internationale, et faire du *Private Equity* une classe d'actifs comprise et intégrée dans les constructions patrimoniales de long terme.

Cinq ans après notre création, nous mesurons le chemin parcouru avec humilité, et celui qu'il nous reste à parcourir avec détermination ; cette double exigence continuera de nous guider.

# L'année 2025 en bref

---



**Développement****Deux nouveaux bureaux en Europe**

En 2025, Altaroc Partners a accéléré sa couverture européenne avec l'ouverture de deux nouveaux bureaux, à Milan et Munich. Cette présence locale renforce notre capacité à accompagner nos partenaires sur le terrain et à servir une base d'investisseurs en forte croissance.

**Business****+500M€ collectés en 2025**

Avec plus de 500 millions d'euros collectés en 2025, grâce au lancement de la gamme *Infinity*, Altaroc Partners signe sa meilleure année depuis sa création.

**Corporate****« *Private Equity for Generations* »**

Altaroc Partners fait évoluer sa baseline pour refléter sa vision long terme : « *Private Equity for Generations* ». Cette signature exprime notre conviction que le *Private Equity* constitue un socle structurant, pensé pour la création de valeur et la transmission du patrimoine.

**Récompense****Prix de la meilleure plateforme de *Private Equity***

En 2025, Altaroc Partners a reçu le Prix de la meilleure plateforme de *Private Equity* par le magazine *Gestion de Fortune* pour la deuxième année consécutive. Dans un environnement exigeant, cette récompense confirme la reconnaissance de notre modèle par le marché, la solidité de notre plateforme et la confiance durable de nos partenaires.

**Business****Renforcement de l'équipe compliance**

Altaroc Partners a renforcé son dispositif juridique et *compliance* afin d'accompagner la montée en puissance réglementaire du marché. Nos processus et conventions de distribution ont été adaptés pour répondre aux attentes de l'AMF, notamment sur la traçabilité de l'amélioration du service client suite à la sanction.

**Communication****Structuration de notre ligne éditoriale**

*Success Stories, Fund Insights, Regards d'Experts, PE Research...* En 2025, nous avons structuré notre ligne éditoriale autour de rendez-vous réguliers. Cette démarche vise à accompagner la montée en compétence de nos partenaires sur les enjeux techniques du *Private Equity*.

**Business****Lancement de l'offre Global Evergreen**

En 2025, Altaroc Partners a lancé Global Evergreen, un *evergreen* luxembourgeois structuré sous forme de RAIF. Cette nouvelle solution élargit notre offre et répond aux besoins des investisseurs recherchant plus de flexibilité dans la durée.

**Investissement****Renforcement des liens avec nos partenaires**

En 2025, nous avons renforcé nos liens avec 4 gérants partenaires (6 nouveaux fonds) et engagé un partenariat avec un nouveau gérant, K1, une firme leader de l'investissement dans le logiciel.

**Investissement****Six nouveaux co-investissements réalisés**

6 co-investissements ont été réalisés au cours de l'année dont 1 société pour le millésime Odyssey 2023 (Smarter Technologies) et 5 sociétés pour le millésime 2024 (TrackUnit, Qlik, DeeplIntent, Jeppesen et AtHome).





Altaroc Partners

# Vision et convictions



*Altaroc Partners est née d'une seule idée : que chaque investisseur privé puisse accéder aux mêmes gérants, aux mêmes stratégies et aux mêmes standards que les plus grands fonds de pension du monde.*

**Maurice Tchenio**

Président Directeur Général  
d'Altaroc Partners



# Valeurs fondatrices

---

## L'ADN d'Altaroc Partners

Notre action s'appuie sur quatre valeurs cardinales qui guident chacune de nos décisions.

- **L'intégrité** est le socle de notre relation de confiance avec l'ensemble de nos parties prenantes : transparence, éthique et responsabilité sont au cœur de nos pratiques.
- **L'engagement** se traduit par une implication totale auprès de nos partenaires et de nos investisseurs, avec la volonté constante de bâtir des partenariats durables.
- **L'entrepreneuriat** nourrit notre capacité à identifier les opportunités et à innover avec audace et agilité.
- **Le professionnalisme** reflète notre culture de l'excellence : rigueur des processus, qualité d'exécution et haut niveau d'expertise.

Ces valeurs, portées au quotidien par nos équipes, constituent l'ADN d'Altaroc Partners.



# Notre mission : rendre accessible le meilleur du *Private Equity*

**Altaroc Partners est une société de gestion spécialisée en *Private Equity*, reconnue pour son expertise institutionnelle et son rôle pionnier dans l'ouverture de cette classe d'actifs aux investisseurs privés.**

Forte de plus de 50 ans d'expérience, Altaroc Partners s'appuie sur les meilleurs gérants mondiaux pour concevoir des programmes clé en main de *Private Equity* alignés sur les standards de qualité des plus grands investisseurs institutionnels.

Les solutions développées par Altaroc Partners accompagnent la construction d'un patrimoine durable et facilitent sa transmission optimisée d'une génération à l'autre.

## L'ADN d'une firme institutionnelle

La vision d'Altaroc Partners repose sur un modèle unique, construit sur quatre piliers essentiels :

### 1. Architecture ouverte et sélection très exigeante

Afin de construire des programmes efficaces, Altaroc Partners s'appuie chaque année sur une sélection des meilleurs fonds mondiaux, que ce soit sur le marché primaire ou sur le marché secondaire.

### 2. Gouvernance institutionnelle

Les mécanismes de sélection de fonds et de *due diligence* des gérants sont menés dans un cadre structuré et éprouvé, garantissant discipline d'investissement, alignement des intérêts et qualité d'exécution.

### 3. Transparence et confiance

Dans une industrie connue pour sa confidentialité et sa discrétion, Altaroc Partners s'emploie à expliquer chacune de ses décisions d'investissement et permet à ses clients de les suivre à travers un reporting détaillé et des contenus de qualité.

### 4. Innovation continue

Altaroc Partners a disrupté le marché institutionnel en développant des solutions très innovantes tant au plan de l'offre produit qu'en termes technologiques ou serviciels. À titre d'exemple, la société sert ses différents écosystèmes grâce à une plateforme digitale pionnière, pensée pour offrir une expérience fluide et un pilotage simplifié des investissements.

## Un esprit entrepreneurial

Fidèle à son ADN pionnier, Altaroc recrute chaque année des talents de premier plan pour l'aider à consolider son leadership sur l'ensemble de la chaîne de valeur du *Private Equity*.

Équipes d'investissement, finance, juridique, *compliance*, reporting, marketing, *sales*, *middle* et *back office*, opérations et technologie : autant d'expertises réunies pour délivrer les plus hauts standards.

Pour aligner l'ambition de la firme avec le potentiel et la qualité des équipes, l'ensemble de l'équipe est associée au capital de la société. Cet engagement fort des dirigeants actionnaires est au cœur de la réussite d'Altaroc Partners et permet à la firme de consolider chaque jour sa trajectoire de leader innovant du *Private Equity*.

## Le *Private Equity*

Une classe d'actifs incontournable  
pour la constitution d'un patrimoine pérenne  
et le financement des retraites

**Le *Private Equity* s'impose comme une classe d'actifs en forte expansion : les encours globaux des marchés privés ont atteint environ 13 700 milliards de dollars en 2023, contre 2 000 milliards en 2008, ce qui représente sur la période une croissance annuelle supérieure à 12 % <sup>(1)</sup>.**

### Une classe d'actifs qui surperforme les marchés actions...

Le *Private Equity* a historiquement délivré une performance supérieure à celle des autres catégories d'actifs, portée par une recette de création de valeur éprouvée et intemporelle (gouvernance, alignement des intérêts, accompagnement opérationnel, croissance externe, etc.).

(1) McKinsey, Preqin. (2) McKinsey.

### ... tout en ayant démontré une forte résilience en période de crise

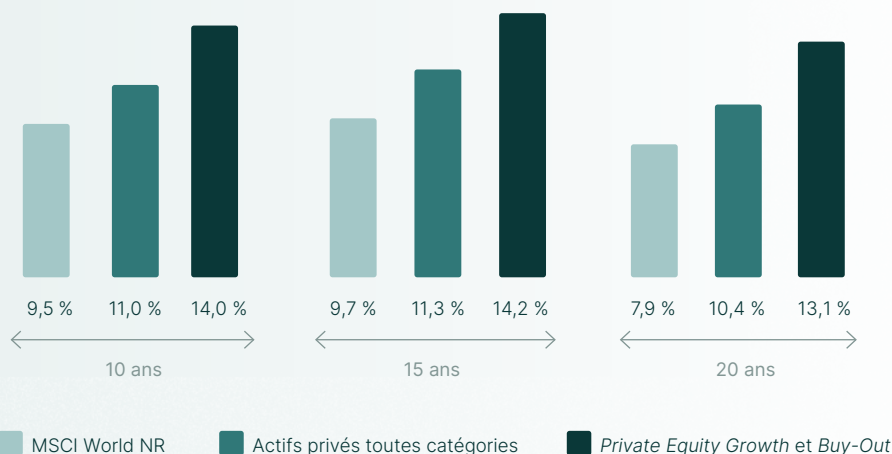
Mais au-delà de la surperformance, le *Private Equity* a également historiquement démontré une résilience notable en périodes de crise, avec une moindre volatilité que celles des marchés cotés.

En parallèle, le poids de la classe d'actifs dans les allocations des investisseurs institutionnels au plan mondial est de plus en plus significatif, et plus de 70 % d'entre eux prévoient de maintenir ou d'augmenter leur exposition au *Private Equity* <sup>(2)</sup>.

### Performance des classes d'actifs - Monde

**+4 à +5 points**

Surperformance depuis plus de 20 ans des segments *Growth* et *Buy-Out* par rapport aux marchés actions.



Performance à mars 2025 exprimée en TRI net et calculée sur les millésimes compris dans la période concernée.

Source : Pitchbook 2025

## Une classe d'actifs de plus en plus incontournable

Pour autant, dans un environnement marqué par le vieillissement démographique et les tensions croissantes sur les systèmes de retraite par répartition, et alors que le besoin de solutions d'investissement de long terme n'a jamais été aussi important, les investisseurs privés européens demeurent encore significativement sous-équipés.

En France par exemple, les grandes familles fortunées consacrent désormais en moyenne 37 % de leur portefeuille au *Private Equity* <sup>(1)</sup>, illustrant la place centrale de cette classe d'actifs dans une allocation patrimoniale de long terme, tandis que la part du *Private Equity* dans le portefeuille des investisseurs privés reste inférieure à 1 %.

Ce retard des épargnants français en matière d'équipement financier révèle ainsi un potentiel de rattrapage particulièrement important. À mesure que les épargnants prennent conscience des enjeux liés au rendement de long terme et de la nécessité d'anticiper le financement de leur retraite, le *Private Equity* est appelé à occuper une place croissante au sein des allocations patrimoniales.

### Part du *Private Equity* dans le portefeuille des investisseurs <sup>(1)</sup>

< 1 %

Investisseurs  
privés français

> 15 %

Familles fortunées,  
investisseurs  
institutionnels  
internationaux

Parallèlement, l'offre de solutions permettant d'accéder au *Private Equity* ne cesse de se développer et de se diversifier, facilitant ainsi sa démocratisation et son ouverture à une nouvelle typologie d'investisseurs.

(1) Sources : AFO et France Invest.

## Performance annuelle du *Private Equity Growth* et *Buy-Out*



Performance à fin 2025 exprimée en TRI net.

Source : Pitchbook 2025





Altaroc Partners

# Notre modèle d'investissement



*La raison d'être d'Altaroc Partners est de rendre accessible le Private Equity. Nous offrons aux clients privés l'opportunité d'investir dans des fonds de premier plan, à l'instar des investisseurs institutionnels et des familles fortunées, leur permettant ainsi de se constituer un patrimoine durable sur le long terme tout en contribuant activement au financement de l'économie réelle.*

**Frédéric Stolar**

Managing Partner, Directeur Général  
d'Altaroc Partners

# Stratégie d'investissement et gammes

---

## Un modèle sélectif, discipliné et résilient

Altaroc Partners construit ses solutions d'investissement en sélectionnant des gérants de *Private Equity* de premier plan, sur les marchés primaires comme secondaires. Ses gammes offrent un accès privilégié à des stratégies historiquement réservées aux grands investisseurs institutionnels.

La stratégie se concentre sur le capital développement (*Growth*) et le capital transmission (*Buy-Out*), au couple rendement/risque adapté aux investisseurs privés. Elle cible des secteurs portés par des dynamiques de croissance structurelles, résilients et peu capitalistiques : logiciels et technologie, services, santé et places de marché digitales.

La sélection des gérants et le suivi des investissements reposent sur une *due diligence* rigoureuse, menée selon des standards institutionnels, afin d'assurer discipline d'investissement, alignement des intérêts et qualité d'exécution.

# Une sélection rigoureuse de gérants premier quartile

**La sélection des gérants par l'équipe d'investissement d'Altaroc Partners repose sur six critères rigoureux et éprouvés :**

## 1. Un historique long et robuste

Les sociétés doivent justifier d'au moins 20 années d'existence, attestant de la solidité de leurs processus d'investissement et de leur gouvernance. La continuité managériale étant un critère majeur, la succession des *partners* clés doit être sécurisée.

## 2. Une performance financière durable et régulière

Sur une période de 20 ans, les fonds primaires gérés doivent afficher un multiple net minimum de 2,0x les capitaux investis, avec une volatilité historique faible. Le *track record* ne doit pas reposer sur quelques opérations exceptionnelles mais sur une stratégie reproductible et pérenne, portée par des *partners* clés toujours présents au sein de la firme.



*Les fonds sélectionnés sont gérés par des firmes qui se classent parmi les 25 % les plus performantes de leur univers d'investissement.*

**Louis Flamand,**  
Chief Investment Officer

## 3. Une taille critique assurant la résilience de l'organisation

Afin de limiter le risque de dépendance à un nombre restreint d'individus, les sociétés sélectionnées doivent avoir au moins 3 milliards d'euros d'actifs sous gestion, compter un minimum de 50 professionnels et réunir au moins cinq *partners* seniors présents de longue date.

## 4. Une excellence sur le plan organisationnel et opérationnel

Les équipes sont de préférence spécialisées sur le plan sectoriel car cette spécialisation génère un avantage compétitif en matière de *sourcing* et de création de valeur. La présence de ressources opérationnelles internes venant compléter les équipes d'investissement est également un point différenciant.

## 5. Un alignement d'intérêts fort avec les investisseurs

Les équipes doivent investir de manière significative dans les fonds qu'elles gèrent, garantissant ainsi un alignement étroit entre leurs intérêts et ceux des investisseurs.

## 6. Une politique ESG exigeante

Les sociétés de gestion doivent disposer d'une politique ESG dont les standards sont pleinement alignés avec ceux d'Altaroc Partners.



# De l'identification des opportunités à la décision d'investissement

**Notre processus d'investissement repose sur des *due diligences* exhaustives. Il reflète notre conviction que la sélectivité et la discipline sont les conditions premières d'une performance durable pour nos investisseurs.**

## Le processus de sélection des fonds

### Étape 1

#### Identification des opportunités

Les opportunités sont captées en direct par l'équipe Altaroc Partners, qui entretient des relations actives avec de nombreux gérants, ou bien transmises par un agent de placement. L'équipe d'investissement applique un premier filtre portant sur sept critères déterminants dont notamment l'histoire de la firme, la profondeur du *track-record* et le degré de spécialisation sectorielle. À l'issue de cette première étude, le *Chief Investment Officer* rédige un *One Pager*, synthèse des points forts et des points faibles du dossier, assorti d'une recommandation sur la poursuite éventuelle des *due diligences*. La décision de passer à l'étape suivante est prise conjointement par le Comité d'Investissement sur recommandation de l'équipe d'investissement.

### Étape 2

#### *Initial Review*

Les opportunités présélectionnées font l'objet d'une première rencontre avec le gérant et d'une revue complète de la documentation disponible. L'équipe conduit une analyse quantitative approfondie du *track-record* de la firme et prend des références auprès de sources indépendantes. Ces travaux sont formalisés dans un *Initial Review Memo* et aboutissent à une conclusion motivée. L'*Initial Review Memo* est soumis au Comité d'Investissement, qui décide de poursuivre ou non.

### Étape 3

#### *Onsite Due Diligence*

Lorsque l'*Initial Review* conclut favorablement, des *due diligences* sur site sont organisées pour rencontrer l'ensemble des équipes (en particulier

les *partners*), appréhender la culture et la solidité de la firme, et échanger sur la stratégie et les processus opérationnels. Une revue détaillée des investissements en portefeuille est réalisée. Les pratiques ESG du gérant font par ailleurs l'objet d'une *due diligence* dédiée. L'ensemble des travaux, complétés par l'analyse juridique et fiscale du fonds, est consolidé dans le Mémo d'Investissement transmis à tous les membres du Comité Consultatif d'Investissement préalablement à leur réunion.

### Étape 4

#### Comité d'Investissement

Le Mémo d'Investissement est d'abord soumis au Comité Consultatif, qui réunit Maurice Tchenio et Frédéric Stolar ainsi qu'Eddie Misrahi (*Senior Advisor*), l'équipe d'investissement, le Directeur Financier, la Responsable ESG et deux membres externes indépendants. Le Comité Consultatif formule une recommandation motivée, et la décision finale d'investissement revient au Comité d'Investissement, composé des co-fondateurs et du Directeur des Investissements.

### Étape 5

#### Suivi de portefeuille

Une fois l'investissement réalisé, un suivi trimestriel couvre la valorisation du fonds, la performance opérationnelle des sociétés en portefeuille ainsi que les évolutions au sein de l'équipe du gérant. Ce suivi est complété par des échanges réguliers avec les gérants et par la participation aux assemblées générales annuelles et aux *Advisory Boards* lorsqu'Altaroc Partners y est représentée. Le dialogue actif et continu avec les gérants permet d'identifier les opportunités de co-investissement.

## Le processus de sélection des co-investissements

Le processus applicable aux co-investissements suit la même logique que celui des fonds, à deux différences près : l'étape d'*Initial Review* n'existe pas et la décision de co-investir ou pas doit généralement être prise en seulement deux à trois semaines contre plusieurs mois pour un engagement dans un fonds. Dès réception du *One Pager* transmis par le Directeur des Investissements, les dirigeants décident de poursuivre ou non et l'équipe engage rapidement des *due diligences*.

Ces *due diligences* couvrent l'ensemble de la documentation disponible en *dataroom*, les sessions organisées par le gérant et des échanges directs avec son équipe d'investissement. Des références externes peuvent également être prises auprès d'autres investisseurs institutionnels ayant examiné le dossier. Si les conclusions sont favorables, l'équipe rédige un mémo d'investissement soumis successivement au Comité Consultatif puis au Comité d'Investissement d'Altaroc Partners, selon le même schéma de validation que pour un engagement dans un fonds.

## L'activité d'investissement en 2025



## Les gammes Altaroc Partners

**Avec l'ouverture à la commercialisation du cinquième millésime de la gamme Odyssey en avril et l'arrivée des premiers investisseurs au sein de la gamme Infinity, l'année 2025 a constitué une étape importante dans l'élargissement de l'offre d'investissement d'Altaroc Partners.**

### La gamme Odyssey

Lancée en 2021, la gamme Odyssey, cœur de gamme d'Altaroc Partners, permet d'investir en *Private Equity* à partir de 100 000 euros. Pour cette gamme, la stratégie d'Altaroc Partners consiste à bâtir chaque année un portefeuille clé en main alloué à 80 % environ dans 5 à 7 fonds de *Private Equity* premier quartile, et à 20 % environ à des co-investissements (environ 6 à 8). Réalisés aux côtés de nos gérants partenaires, ces co-investissements permettent de mieux piloter le déploiement du capital et d'améliorer la performance.

Chaque millésime offre ainsi une large diversification, avec en moyenne près de 150 sociétés sous-jacentes, principalement des entreprises *Mid-Cap* (valorisées entre 50 millions d'euros et 1 milliard d'euros) et *Large Cap* (valorisation supérieure à 1 milliard d'euros).

Au 31 décembre 2025, Altaroc Partners compte environ 8 000 clients Odyssey pour un montant levé de près de 1,7 milliard d'euros au total sur les cinq millésimes Altaroc Odyssey 2021 à Altaroc Odyssey 2025.

### Le programme Re-up

La stratégie d'investissement en Re-up permet aux investisseurs de construire progressivement, en s'engageant dans plusieurs millésimes de la gamme Odyssey, une exposition continue et diversifiée au *Private Equity*, tout en bénéficiant d'une gestion optimisée de leurs flux de trésorerie. Cette approche est comparable à celle des investisseurs institutionnels et des *Family Offices* les plus expérimentés.

Avec le programme Re-up :

- À partir d'un certain horizon de temps, les nouveaux engagements pris ne nécessitent pas de décaissements additionnels significatifs puisque les distributions issues des premiers millésimes financent les appels de fonds des millésimes ultérieurs ; le programme Re-up permet ainsi de lisser l'effort de trésorerie dans le temps.
- L'efficacité de l'investissement est renforcée puisque le capital mis au travail est investi de manière quasi continue.
- Enfin, le programme Re-up améliore le rendement global de l'investissement en offrant

#### Comprendre le mécanisme du recyclage des distributions chez Altaroc Partners

« Le mécanisme de recyclage consiste à réutiliser les premières distributions pour financer les appels de fonds restants, sans augmenter l'engagement. Il vise à réduire le décaissement maximal, optimiser l'allocation du capital sur la durée et améliorer le multiple grâce au réinvestissement de montants déjà distribués. »

**Louis Flamand,**  
Chief Investment Officer

la possibilité de réinvestir les capitaux déjà distribués pour générer de nouvelles performances.

Au 31 décembre 2025 ce sont plus de 1 100 clients privés Odyssey qui ont choisi de s'engager en Re-up ou de souscrire dans plus de deux millésimes non consécutifs.

## La gamme *Infinity*

Lancée à la fin de l'année 2024, la gamme *Infinity* a connu un démarrage particulièrement prometteur, avec près de 300 millions d'euros levés en 2025.

Dédiée aux investisseurs institutionnels et aux grands patrimoines, elle prend la forme de fonds dédiés qui répondent aux objectifs patrimoniaux et aux contraintes spécifiques de chaque investisseur : générer du revenu ou capitaliser.

Les clients d'*Infinity* s'engagent progressivement dans le temps, au minimum sur 6 ans, pour diversifier leur portefeuille et capter les opportunités de chaque millésime Odyssey. Le calendrier de déploiement est clair, avec deux appels de fonds par an et des distributions modulables permettant de générer du revenu ou de capitaliser, en fonction de la stratégie patrimoniale retenue. Les distributions générées sont réinvesties dans le programme pour optimiser le capital au travail avec un report d'imposition possible qui permet d'améliorer l'objectif de performance du programme Re-up.

## La gamme *Discovery*

En décembre 2025, Altaroc Partners a lancé sa gamme *Discovery* sous format RAIF luxembourgeois. Commercialisée sous le nom Altaroc Global Evergreen, cette offre est destinée dans un premier temps aux investisseurs non-résidents français. Elle a accueilli ses premiers souscripteurs dès la fin du mois de décembre 2025.

Cette stratégie *evergreen* offre un accès simplifié et structuré au *Private Equity* à des investisseurs qui recherchent une prime de performance par rapport aux marchés cotés, tout en bénéficiant d'un cadre de liquidité organisé.

Contrairement aux fonds fermés traditionnels fonctionnant par appels de capitaux successifs et assortis d'une durée de vie prédéfinie, les fonds *evergreen* d'Altaroc ne comportent pas de date de fin déterminée. Les investisseurs peuvent souscrire à tout moment, avec un décaissement immédiat du capital. Des mécanismes de liquidité encadrés sont par ailleurs prévus. Pendant la période de détention, les distributions générées par le portefeuille sont systématiquement réinvesties, ce qui permet une exposition continue au *Private Equity* sur l'horizon choisi par l'investisseur, notamment dans une logique de capitalisation.

Pour cette gamme, Altaroc Partners a mis en place une stratégie d'investissement en fonds secondaires de *Private Equity*, déployée via des partenaires sélectionnés parmi les acteurs historiques et reconnus du marché.



*L'investissement en secondaire est particulièrement adapté aux spécificités des fonds evergreen pour construire une exposition au Private Equity à la fois plus prévisible, plus rapide à déployer et potentiellement plus résiliente que l'investissement en primaire.*

**Dimitri Bernard,**  
Directeur d'investissement

# Performance 2025

---

## Une croissance soutenue dans un contexte macro-économique incertain

2025 a été un exercice contrasté pour le *Private Equity*, marqué par la reprise de l'activité d'investissement mais également par des incertitudes persistantes au plan macro-économique. L'effet de change résultant de la dépréciation significative du dollar face à l'euro a par ailleurs exercé une pression mécanique sur les valorisations.

Dans cet environnement, les sociétés des portefeuilles Odyssey ont poursuivi des trajectoires de croissance soutenues, portées par des équipes dirigeantes de qualité et des gérants déployant avec discipline leurs plans de création de valeur. Les portefeuilles ont enregistré une croissance de l'EBITDA comprise entre +13 % et +26 % en 2025 (contre +3 % pour les sociétés du CAC hors financières), ce qui illustre la pertinence de la stratégie sectorielle d'Altaroc Partners, la qualité des fonds sélectionnés et la capacité des gérants à naviguer dans des environnements macro-économiques complexes.

# Chiffres clés au 31 décembre 2025

## Le portefeuille\*

Le montant total levé au 31 décembre 2025 s'élève à 1 693 millions d'euros, dont 822 millions d'euros ont déjà été investis sur Altaroc Odyssey, Altaroc Horizon et sur Altalife 2023, représentant 49 % des capitaux engagés.

| Millésimes                  |                                            | 2021                           | 2022                          | 2023                          | 2024                          | 2025                         |
|-----------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| Date de création            |                                            | 01/04/2022                     | 01/07/2022                    | 01/07/2023                    | 01/07/2024                    | 01/07/2025                   |
| Montant levé                |                                            | 180M€ <sup>(1)</sup>           | 465M€ <sup>(1)</sup>          | 345M€ <sup>(1)</sup>          | 350M€ <sup>(2)</sup>          | 321M€ <sup>(3)</sup>         |
| Allocation<br>(en %)        | via les fonds                              | 76 %                           | 79 %                          | 79 %                          | 75 %                          | 73 %                         |
|                             | co-investissements                         | 33 %                           | 21 %                          | 21 %                          | 18 %                          | 4 %                          |
|                             | <b>Total</b>                               | <b>109 %</b>                   | <b>100 %</b>                  | <b>100 %</b>                  | <b>93 %</b>                   | <b>77 %</b>                  |
| Montants<br>déjà investis   | via les fonds                              | 130M€                          | 200M€                         | 84M€                          | 52M€                          | 32M€                         |
|                             | co-investissements<br>(nombre de sociétés) | 59M€<br>(6 sociétés)           | 95M€<br>(7 sociétés)          | 81M€<br>(7 sociétés)          | 57M€<br>(5 sociétés)          | -                            |
|                             | <b>Total investi</b>                       |                                |                               |                               |                               |                              |
|                             | <b>En M€</b><br>(nombre de sociétés)       | <b>189M€</b><br>(382 sociétés) | <b>294M€</b><br>(63 sociétés) | <b>166M€</b><br>(86 sociétés) | <b>109M€</b><br>(32 sociétés) | <b>32M€</b><br>(59 sociétés) |
|                             | <b>En %</b>                                | <b>106 %</b>                   | <b>63 %</b>                   | <b>48 %</b>                   | <b>31 %</b>                   | <b>10 %</b>                  |
| Performance<br>portefeuille | MOIC<br>(multiple brut de frais)           | 1,32x                          | 1,22x                         | 1,24x                         | 1,16x                         | NS                           |
|                             | TRI                                        | 12,1 %                         | 12,6 %                        | 26,4 %                        | 43,3 %                        | NS                           |

(1) Fonds Altaroc Odyssey.

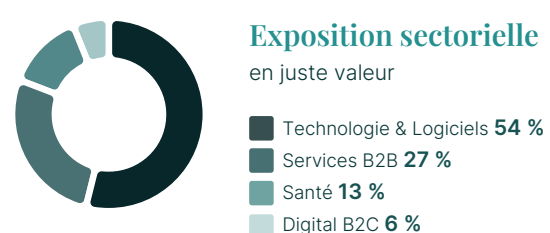
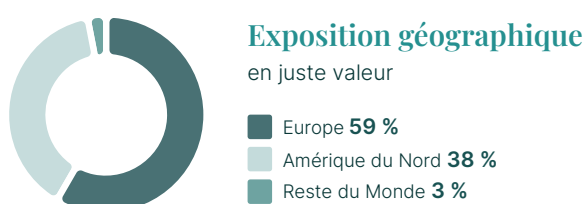
(2) Regroupe les fonds Altaroc Odyssey et Altaroc Horizon.

(3) Montant levé au 30/04/2026.

Le fonds Altalife 2023, dont la taille finale est de 39M€, est investi à hauteur de 82 % via deux fonds sous-jacents et dans quatre co-investissements. Il affiche au 31 décembre 2025 un MOIC portefeuille de 1,34x.

## Exposition du portefeuille\*

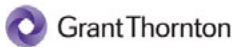
au 31 décembre 2025

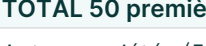


\* Pour les millésimes 2021 à 2025 (fonds Altaroc Odyssey et Altaroc Horizon) et Altalife 2023.

## Les 50 premières participations du portefeuille (en juste valeur)

Elles ont enregistré sur l'année une croissance de leur chiffre d'affaires et de leur EBITDA de respectivement +10 % et +18 % en moyenne.

| Société                                                                                                                         | Type d'investissement                                                                                    | Description                                                          | Juste valeur |      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------|------|
|                                                                                                                                 |                                                                                                          |                                                                      | En M€        | En % |
|  IFS                                           |  Co-investissement      | Un leader mondial des logiciels de gestion ERP pour l'industrie      | 48           | 5 %  |
|  EVORIEL                                       |  Co-investissement      | Un leader français de la gestion locative et de copropriétés         | 31           | 3 %  |
|  deepintent*                                   |  Co-investissement      | Plateforme publicitaire digitale leader dans la santé aux États-Unis | 27           | 3 %  |
|  VISMA                                         |  Co-investissement      | Un leader européen des logiciels d'entreprises sur le cloud          | 27           | 3 %  |
|  Kyriba                                        |  Co-investissement      | Un leader mondial des logiciels de gestion financière B2B            | 26           | 3 %  |
|  Smarter Technologies                          |  Co-investissement      | Plateforme US leader dans la gestion du cycle de revenus hospitalier | 25           | 3 %  |
|  veriforce®                                    |  Co-investissement      | Une référence mondiale dans la certification de la supply chain      | 23           | 2 %  |
|  zellis                                        |  Co-investissement      | Éditeur de logiciels RH et paie au Royaume-Uni et en Irlande         | 22           | 2 %  |
|  MARLINK                                      |  Co-investissement     | Un leader mondial de la connectivité par satellite pour le maritime  | 19           | 2 %  |
|  access                                      |  Co-investissement    | Éditeur de logiciels dédiés aux PME et ETI au Royaume-Uni et en Asie | 18           | 2 %  |
|  thoughtworks                                |  Co-investissement    | Leader dans le conseil stratégique en transformation digitale        | 18           | 2 %  |
|  IRIS                                        |  Co-investissement    | Acteur de référence dans les solutions logicielles d'entreprise      | 17           | 2 %  |
|  JEPPESEN<br><small>A BOEING COMPANY</small> |  Co-investissement    | Leader mondial des logiciels et données pour l'aviation              | 17           | 2 %  |
|  Adevinta                                    |  Co-investissement    | Acteur européen de référence dans les places de marché en ligne      | 17           | 2 %  |
|  odin<br><small>GROEP</small>                |  Co-investissement    | Leader dans les services IT externalisés aux Pays-Bas                | 16           | 2 %  |
|  HOWDEN                                      |  Co-investissement    | Leader européen dans le courtage en assurance B2B                    | 15           | 2 %  |
|  Trackunit®                                  |  Co-investissement    | Éditeur danois de logiciels SaaS pour la construction                | 15           | 2 %  |
|  CohnReznick                                 |  Co-investissement    | Grand cabinet d'audit et conseil aux États-Unis                      | 14           | 2 %  |
|  opteven                                     |  Co-investissement    | Leader européen de la garantie panne mécanique                       | 13           | 1 %  |
|  dstny                                       |  Co-investissement    | Leader européen des plateformes de communication B2B dans le cloud   | 12           | 1 %  |
|  AUTHORITY<br><small>BRANDS</small>          |  Co-investissement    | Franchiseur américain de premier plan dans les services à domicile   | 11           | 1 %  |
|  Grant Thornton                              |  Via New Mountain VII | Groupe mondial d'audit, fiscalité et conseil aux entreprises         | 9            | 1 %  |
|  atHome.lu                                   |  Co-investissement    | Leader luxembourgeois des places de marché en ligne                  | 9            | 1 %  |
|  amcs*                                       |  Co-investissement    | Éditeur de logiciels spécialisé dans l'économie circulaire           | 9            | 1 %  |
|  CRYSTAL                                     |  Co-investissement    | Leader français dans le conseil en gestion de patrimoine             | 9            | 1 %  |

| Société                                                                                                                                  | Type d'investissement                                                                                          | Description                                                              | Juste valeur |              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|
|                                                                                                                                          |                                                                                                                |                                                                          | En M€        | En %         |
|  Qlik                                                   |  Co-investissement            | Leader dans l'intégration des données et la <i>Business Intelligence</i> | 8            | 1 %          |
|  P&I<br>PURE HR                                         |  Via Hg Saturn IV             | Éditeur européen de solutions logicielles RH                             | 8            | 1 %          |
|  team.blue                                              |  Via Hg Genesis X             | Principal fournisseur européen d'hébergement web pour SoHo et PME        | 8            | 1 %          |
|  ESKER                                                  |  Via Bridgepoint Europe VII   | Expert en automatisation des processus financiers et métiers             | 7            | 1 %          |
|  HARGREAVES<br>LANSDOWN                                 |  Via Nordic XI                | Première plateforme d'investissement pour clients privés au Royaume-Uni  | 7            | 1 %          |
|  Optro                                                  |  Via Hg Saturn III            | Leader des logiciels B2B en finance et conformité                        | 6            | 1 %          |
|  lumapps                                                |  Via Bridgepoint Europe VII   | Éditeur de logiciels dédiés au travail collaboratif                      | 6            | 1 %          |
|  WIPFLI                                                 |  Via New Mountain SEF II      | Cabinet américain de référence en audit, fiscalité et conseil            | 6            | 1 %          |
|  HIRSCH                                                 |  Via Seven2 MidMarket X       | Groupe expert en détection, contrôle d'accès et monitoring               | 6            | 1 %          |
|  ibsssoftware                                           |  Via Apax XI LP               | Leader des logiciels SaaS pour la logistique et le tourisme              | 5            | 1 %          |
|  Ideagen                                                |  Via Hg Genesis X             | Leader mondial des logiciels de conformité pour secteurs régulés         | 5            | 1 %          |
|  A-LIGN                                                |  Via Hg Genesis X            | Firme spécialisée en audit, cybersécurité et conformité                  | 5            | 1 %          |
|  Alpha                                                |  Via Bridgepoint Europe VII | Société de conseil dédiée aux services financiers                        | 5            | 1 %          |
|  N CONTRACTS                                          |  Via Hg Genesis X           | Éditeur SaaS pour institutions financières                               | 5            | 1 %          |
|  ivalua                                               |  Via Hg Genesis X           | Éditeur de logiciels de gestion des dépenses d'entreprise                | 5            | 1 %          |
|  {my}dentist <sup>®</sup><br>helping the nation smile |  Via Bridgepoint Europe VII | Premier réseau britannique de soins dentaires abordables                 | 5            | 1 %          |
|  MiQ                                                  |  Via Bridgepoint Europe VII | Leader en optimisation publicitaire pour agences marketing               | 5            | 1 %          |
|  Palex<br>Constant Improvement                        |  Via Apax XI LP             | Distributeur européen d'équipements de santé                             | 5            | 0 %          |
|  easypark                                             |  Via Vitruvian V            | Leader du stationnement et de la mobilité urbaine                        | 5            | 0 %          |
|  RoC                                                  |  Via Bridgepoint Europe VII | Marque française de soins cosmétiques anti-âge                           | 5            | 0 %          |
|  WGSN                                                 |  Via Apax XI LP             | Leader mondial de la prévision des tendances                             | 5            | 0 %          |
|  VIVACY <sup>®</sup><br>PARIS                         |  Via Bridgepoint Europe VII | Expert des soins dermo-cosmétiques à base d'acide hyaluronique           | 4            | 0 %          |
|  Smith &<br>Williamson                                |  Via Apax XI LP             | Société britannique de conseil fiscal et comptable                       | 4            | 0 %          |
|  odigo                                                |  Via Seven2 MidMarket X     | Leader des solutions CCaaS ( <i>contact center cloud</i> )               | 4            | 0 %          |
|  databricks                                           |  Via Insight Partners XIII  | Leader mondial de l'analyse et du traitement de données complexes        | 4            | 0 %          |
| <b>TOTAL 50 premières sociétés du portefeuille <sup>(1)</sup></b>                                                                        |                                                                                                                |                                                                          | <b>605</b>   | <b>68 %</b>  |
| Autres sociétés (51 à 150)                                                                                                               |                                                                                                                |                                                                          | 226          | 23 %         |
| Autres sociétés (151 à 250)                                                                                                              |                                                                                                                |                                                                          | 65           | 6 %          |
| Autres sociétés (251 à 672)                                                                                                              |                                                                                                                |                                                                          | 35           | 3 %          |
| <b>TOTAL 672 sociétés du portefeuille <sup>(1)</sup></b>                                                                                 |                                                                                                                |                                                                          | <b>931</b>   | <b>100 %</b> |

(1) Regroupe les fonds Altaroc Odyssey et Altaroc Horizon levés depuis l'origine.

## Les gérants des gammes Odyssey, Altalife 2023 et Infinity



Un acteur de référence de l'investissement dans le secteur des logiciels. **Royaume-Uni** > Création en **1997**

- Fonds détenus via **Odyssey 2022** et **Infinity** : Hg Saturn 3 et Hg Genesis 10
- Fonds détenu via **Odyssey 2025** et **Infinity** : Hg Mercury 5



Un leader du *Growth* et du *Buy-Out*, qui se focalise sur les entreprises de croissance et les plateformes de consolidation aux États-Unis et en Europe. **États-Unis** > Création en **1968**

- Fonds détenu via **Odyssey 2023** et **Infinity** : TA Associates XV



Un acteur historique du *Private Equity* spécialisé dans l'internationalisation des sociétés. **Royaume-Uni** > Création en **1984**

- Fonds détenu via **Odyssey 2022** et **Infinity** : Bridgepoint Europe VII
- Fonds détenu via **Odyssey 2025** et **Infinity** : Bridgepoint Dev V



Un acteur de référence sur le segment européen du *mid-market* ; un avantage concurrentiel lié à son organisation *Large Cap*. **Royaume-Uni** > Création en **1999**

- Fonds détenu via **Odyssey 2023** et **Infinity** : Inflexion Capital III



Une firme spécialisée dans les éditeurs de logiciels SaaS et les services technologiques, où elle cible des sociétés en très forte croissance. **États-Unis** > Création en **1995**

- Fonds détenu via **Odyssey 2021** : Insight XII
- Fonds détenus via **Odyssey 2025** et **Infinity** : Insight XIII et Insight Growth BuyOut XIII (GBF XIII)



Un acteur de premier plan de l'investissement dans les éditeurs de logiciels en Europe ; ultra spécialisation sectorielle historique sur les logiciels B2B. **Pays-Bas** > Création en **2003**

- Fonds détenus via **Odyssey 2023** et **Infinity** : Main Capital III et Main Foundation II



Une société pionnière et leader du LBO en Scandinavie, spécialisée dans la création de valeur des sociétés. **Suède** > Création en **1989**

- Fonds détenu via **Odyssey 2021** : Nordic XI
- Fonds détenu via **Odyssey 2025** et **Infinity** : Nordic XII



Un acteur de référence du LBO aux États-Unis qui distingue par sa stratégie « croissance défensive ». **États-Unis** > Création en **1999**

- Fonds détenu via **Odyssey 2023** et **Infinity** : New Mountain VII



Un leader du LBO avec une double culture européenne et américaine. Une spécialisation sectorielle et des recettes opérationnelles de création de valeur. **Royaume-Uni** et **États-Unis** > Création en **1972**

- Fonds détenu via **Odyssey 2021** : Apax X LP
- Fonds détenu via **Odyssey 2022** et **Infinity** : Apax XI LP



Un pionnier du *Private Equity* avec une spécialisation exclusive sur le secteur de la Santé où il se positionne comme un expert indiscutable. **États-Unis** > Création en **2008**

- Fonds détenu via **Odyssey 2022** et **Infinity** : Cressey Fund VII



Un des plus gros acteurs mondiaux du *Private Equity* qui se distingue par sa couverture géographique très complète, ses expertises sectorielles pointues.

**Royaume-Uni** > Création en **1981**

- Fonds détenu via **Odyssey 2023** et **Infinity** : CVC IX



K1 INVESTMENT MANAGEMENT

Un des leaders mondiaux dans le logiciel B2B sur le *lower mid-market*, avec un positionnement clair sur les éditeurs dits *mission critical*. **États-Unis** > Création en **2010**

- Fonds détenu via **Odyssey 2025** et **Infinity** : K6



Une firme pionnière et hyperspécialisée dans trois sous-secteurs des logiciels en Amérique du Nord.

**États-Unis** > Création en **1988**

- Fonds détenus via **Odyssey 2024** et **Infinity** : Thoma Bravo XVI et Thoma Bravo Discover V



Une référence incontournable dans l'investissement en *Growth Equity*, avec une couverture internationale très large qu'elle étend progressivement.

**États-Unis** > Création en **1980**

- Fonds détenu via **Odyssey 2021** : General Atlantic 2021



Un des acteurs historiques du *Growth Equity* en Amérique du Nord, qui s'appuie sur des processus internes très robustes et améliorés constamment.

**États-Unis** > Création en **1984**

- Fonds détenu via **Odyssey 2024** et **Infinity** : Summit Partners XII



Une référence dans l'investissement Tech et Software ; une approche disciplinée de la stratégie *Value*, et une expertise sur des situations complexes.

**États-Unis** > Création en **2000**

- Fonds détenu via **Odyssey 2022** et **Infinity** : AKKR Buy-Out VII



Une référence sur le segment du *Growth* qui cible uniquement des entreprises à faible intensité capitalistique à la croissance organique explosive.

**Royaume-Uni** > Création en **2006**

- Fonds détenu via **Odyssey 2024** et **Infinity** : Vitruvian V



Une firme qui se distingue par son approche *Value* très différenciante sur des sociétés Tech & Logiciels sous-performantes ou sous-évaluées. **États-Unis** > Création en **2002**

- Fonds détenu via **Odyssey 2022** et **Infinity** : STG Fund VII



Acteur historique du *Private Equity* en Europe continentale et l'un des pionniers de la spécialisation sectorielle. **France** > Création en **1972**

- Fonds détenu via **Odyssey 2021** : Seven2 MidMarket X



Un spécialiste du *midmarket* qui cible des entreprises de premier plan avec des caractéristiques défensives, une croissance organique solide et des marges élevées. **France** et **Royaume-Uni** > Création en **2008**

- Fonds détenu via **Altalife 2023** : FAPI IV

# Conformité, contrôle interne et gestion des risques

---

## Une montée en maturité du dispositif de supervision dans un contexte de forte croissance

En 2025, une étape importante a été franchie dans la consolidation et le renforcement du dispositif de conformité, de contrôle interne et de gestion des risques d'Altaroc Partners dans un contexte de forte croissance de ses activités depuis 2021, d'élargissement de sa gamme de fonds, d'internationalisation progressive et d'évolution continue des exigences réglementaires.

Le dispositif repose aujourd'hui sur trois piliers complémentaires : des équipes renforcées, une gouvernance structurée et une supervision opérationnelle et documentaire consolidée.

# Une supervision renforcée et pilotée au travers de trois piliers structurants et complémentaires

**Le développement rapide des activités d'Altaroc Partners a conduit la société à adapter ses dispositifs de contrôle, de gouvernance et de gestion des risques afin de les aligner avec son changement d'échelle.**

Cela s'est traduit par un renforcement des moyens humains, une gouvernance davantage structurée et une revue approfondie des politiques, procédures et dispositifs de contrôle applicables à ses activités.

Pilotée au plus haut niveau de la Direction Générale, cette démarche s'inscrit dans une logique d'amélioration continue et vise à garantir une supervision robuste, proportionnée et adaptée aux enjeux opérationnels, réglementaires et organisationnels d'Altaroc Partners.

## 1. Moyens humains

Afin d'accompagner la croissance de ses activités et l'évolution de son environnement réglementaire, Altaroc Partners a poursuivi en 2025 le renforcement de ses fonctions de supervision et de support.

La Direction Conformité, Contrôle interne et Risques s'appuie désormais sur une équipe dédiée de trois collaborateurs à temps plein, placée sous la direction de Diana Valier, Responsable de la Conformité et du Contrôle Interne de la société de gestion. Elle a pour mission de

couvrir de manière renforcée les enjeux réglementaires, organisationnels et de contrôle interne liés au développement des activités d'Altaroc Partners.

Parallèlement, la Direction Juridique a également poursuivi sa structuration autour d'une équipe dédiée de deux personnes, pilotée par Marion Lavigne, Directrice juridique.

Ce renforcement s'inscrit dans une approche transversale de la maîtrise des risques, associant les fonctions de contrôle, les fonctions support et les équipes opérationnelles autour d'un cadre commun de gouvernance, de traçabilité et de conformité.



## 2. Gouvernance et Organisation

L'année 2025 a également été marquée par un renforcement de la gouvernance interne et des mécanismes de supervision.

Plusieurs instances de gouvernance et de suivi ont été renforcées ou davantage formalisées afin d'assurer une supervision régulière et documentée des principaux enjeux de la société de gestion : comité de conformité et de contrôle interne, comité risques, comité nouveaux produits, comité de valorisation ou encore instances de suivi opérationnel.

Cette gouvernance repose notamment sur :

- une implication étroite et régulière de la Direction Générale ;
- des reportings périodiques formalisés ;
- une documentation renforcée des décisions et arbitrages ;
- un suivi consolidé des recommandations et plans d'action ;
- une amélioration continue de la traçabilité des contrôles et validations.



Cette gouvernance renforcée contribue également à diffuser une culture conformité plus transversale au sein de l'organisation, en associant les équipes opérationnelles aux travaux de formalisation, de contrôle et de suivi des plans d'action. La conformité s'inscrit ainsi dans une démarche collective, intégrée aux processus métiers et au pilotage quotidien de l'activité.

### 3. Processus et dispositifs de contrôle renforcés

Dans le prolongement des travaux engagés ces dernières années, Altaroc Partners a poursuivi en 2025 un important chantier de formalisation et d'actualisation de son cadre procédural et opérationnel.

Les politiques, procédures et dispositifs de contrôle ont été revus afin d'accompagner l'évolution des activités de la société, le développement de nouveaux produits et structures, l'extension du périmètre opérationnel ainsi que

le renforcement des exigences réglementaires applicables aux gestionnaires de fonds alternatifs d'investissement.

Une attention particulière a notamment été portée au renforcement du dispositif de prévention et de gestion des conflits d'intérêts, à l'encadrement des processus de commercialisation et de distribution, à la traçabilité des décisions d'investissement et de désinvestissement, au suivi des délégataires et prestataires, ainsi qu'au renforcement du dispositif de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) et *Know Your Customer* (KYC).

Le plan de contrôle permanent de second niveau a également été structuré selon une approche par les risques, avec un suivi consolidé des anomalies, recommandations et plans d'action.

Cette démarche s'accompagne d'un programme régulier de formation et de sensibilisation des équipes sur les principales thématiques réglementaires, notamment la LCB-FT, les conflits d'intérêts, la communication réglementée, le RGPD, la cybersécurité et la protection des données.

La société a également poursuivi ses travaux de structuration en matière de résilience opérationnelle, de digitalisation des processus de contrôle et d'adaptation aux nouvelles exigences réglementaires applicables aux acteurs financiers régulés.



# Analyse des griefs de l'AMF, mesures de remédiation et conclusion de l'audit externe du cabinet KPMG Avocats en 2026

**À la suite d'une procédure de contrôle menée par l'Autorité des marchés financiers, la Commission des sanctions a prononcé en septembre 2025 une sanction à l'encontre d'Altaroc Partners et de ses dirigeants responsables, pour un montant total de 1,3 million d'euros.**

Les griefs retenus par la Commission des sanctions, portant sur la période 2021-2023, concernent principalement des insuffisances de formalisation de certains processus internes, des lacunes relatives à la documentation commerciale et à la justification de la rémunération des distributeurs, ainsi que certains manquements ponctuels au dispositif de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.

La Commission des sanctions a toutefois relevé qu'aucun préjudice subi par les clients ni aucun avantage indu retiré par Altaroc Partners n'étaient établis.

Altaroc Partners a formé un recours devant le Conseil d'État afin de faire valoir ses droits dans le cadre de cette procédure.

Préalablement à cette sanction, la société avait déjà engagé dès 2024 un programme structurant de renforcement de son dispositif de gouvernance, de conformité, de contrôle interne et de gestion des risques afin d'accompagner la croissance de ses activités et l'évolution des exigences réglementaires.

En parallèle, la société a renforcé son dispositif de contrôle périodique en confiant cette mission, depuis janvier 2025, à un cabinet indépendant spécialisé, permettant une évaluation régulière de l'efficacité des mesures mises en œuvre et le suivi des actions correctrices.

Afin de disposer d'une vision transverse de son dispositif, Altaroc Partners a également mandaté le cabinet KPMG Avocats pour réaliser un audit indépendant couvrant l'ensemble des principales composantes de son organisation (gouvernance, conformité, contrôle interne, gestion des risques, dispositifs réglementaires et organisationnels). Cet audit a mis en évidence le renforcement significatif du dispositif depuis les faits examinés par la Commission des sanctions et a formulé des recommandations principalement destinées à poursuivre la formalisation de certains dispositifs pour accompagner la mise en place des nouveaux chantiers réglementaires.





Altaroc Partners

# Partenaires et clients au cœur de notre démarche



*Altaroc est née d'une conviction forte : rendre accessible, grâce à la mutualisation et à la technologie, un univers d'investissement historiquement réservé à quelques-uns. En s'appuyant sur un écosystème numérique de pointe, notre offre ouvre aux investisseurs privés l'accès à des opportunités auxquelles ils n'auraient pu prétendre individuellement.*

**Thibaut Mortelecq,**  
Directeur du Développement



# Innover, accompagner, communiquer

---

## Une promesse renouvelée chaque jour

Pour incarner son ambition de rendre accessible le *Private Equity* au plus grand nombre, Altaroc Partners a structuré des gammes de produits ancrées dans les objectifs patrimoniaux de ses clients, bâti un écosystème de services digitaux pour répondre à leurs attentes et déployé un modèle d'accompagnement humain qui place partenaires et investisseurs au cœur de chaque décision. À cela s'ajoute un engagement résolu en faveur de l'éducation financière : convaincus que l'accès au *Private Equity* passe d'abord par la compréhension, nous investissons chaque année dans des événements et des contenus pédagogiques qui rendent cette classe d'actifs plus lisible, plus accessible et mieux comprise par le plus grand nombre.

En 2025, cette conviction s'est traduite par une accélération marquée de notre proposition de valeur. Nous avons élargi nos formats d'accompagnement, intensifié notre présence éditoriale et événementielle et consolidé les liens qui nous unissent à nos partenaires et à nos investisseurs.

## Innover au service d'une approche sur mesure

**Chacun des millésimes ou des véhicules Altaroc, qu'il s'agisse d'Odyssey ou Horizon, du programme Re-up, d'Infinity, ou d'Altaroc Global Evergreen, est conçu comme une réponse structurée à un objectif de vie et non comme un produit financier générique. L'innovation ne s'arrête pas à la structuration des produits. Elle irrigue également notre approche technologique.**

En 2025, nous avons repensé et enrichi notre écosystème digital pour en faire un véritable levier de transparence et d'autonomie. L'espace Partenaires a été entièrement revu pour devenir un véritable point d'entrée opérationnel : tableaux de bord consolidés, accès immédiat aux ressources essentielles et indicateurs de pilotage de l'activité. Les investisseurs disposant quant à eux d'un espace personnel dédié, qui leur permet de suivre en temps réel l'évolution de leur investissement : calendrier des appels de fonds, reportings de performance, documents et contenus exclusifs.

Une des forces d'Altaroc Partners est de proposer à ses partenaires et leurs investisseurs une expérience totalement digitalisée au travers d'un processus de conventionnement et de souscription entièrement dématérialisé et intuitif.

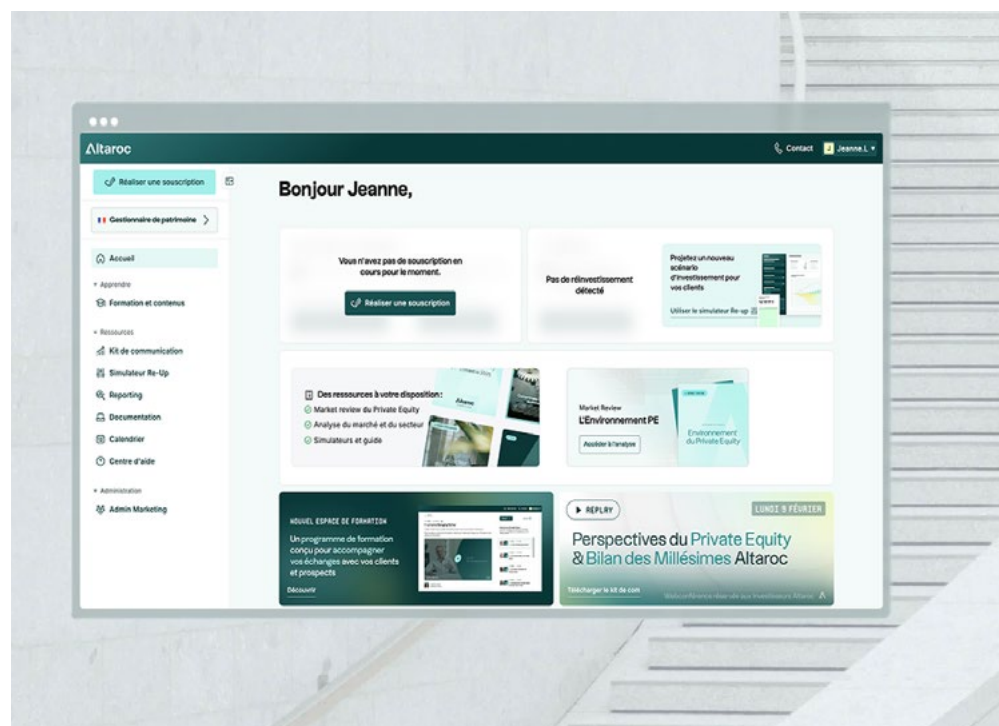
Au cours de l'année, un simulateur Re-up a également été déployé, permettant à nos partenaires de modéliser et d'illustrer concrètement la puissance d'un programme d'investissement progressif sur le long terme.

Ces développements témoignent d'une conviction profonde : la technologie n'est pas, chez Altaroc Partners, un simple outil opérationnel, c'est un pilier stratégique à part entière, au même titre que la sélection des fonds ou l'accompagnement humain. C'est elle qui permet de concilier rigueur institutionnelle et accessibilité, en plaçant nos partenaires et leurs investisseurs au cœur de notre démarche digitale.

Cette dynamique d'innovation continue est le fondement sur lequel repose notre deuxième pilier : l'accompagnement.

*Simplifier l'accès sans jamais transiger sur la qualité : c'est notre ligne de crête, et notre différence.*

**Edouard Villier,**  
Directeur Opérations



## Accompagner au service d'une relation dans la durée

L'accès au *Private Equity* ne se résume pas à un acte de souscription : il engage une relation dans la durée, fondée sur la confiance, l'expertise et la proximité. C'est cette conviction qui fonde l'approche client d'Altaroc Partners, auprès de ses partenaires distributeurs comme de ses investisseurs finaux, et qui définit ce qu'accompagner signifie réellement : être présent à chaque étape du cycle d'investissement avec les bons interlocuteurs, les bons outils et le niveau d'expertise qu'exige cette classe d'actifs.

Dès le premier jour, chaque nouveau partenaire est pris en charge par un binôme dédié, associant un responsable Partenariats et un responsable Service Partenaires au sein d'Altaroc Partners. Ce tandem s'engage à former les équipes du partenaire, à structurer son discours commercial, à animer sa clientèle et à fluidifier chaque étape opérationnelle, de la souscription du client au reporting. Au-delà de ce binôme de terrain, l'ensemble des expertises d'Altaroc Partners – marketing, juridique, conformité, digital – est mobilisé pour renforcer la proposition de valeur et répondre avec précision aux besoins des partenaires.

En 2025, l'ensemble de nos partenaires et leurs collaborateurs a utilisé la plateforme Altaroc.pe, témoignant de l'adoption croissante de notre



*Former, animer, accompagner : c'est ainsi que nous construisons ensemble une relation de confiance qui traverse les cycles.*

**Thibault Laffont,**  
Directeur Service Partenaires

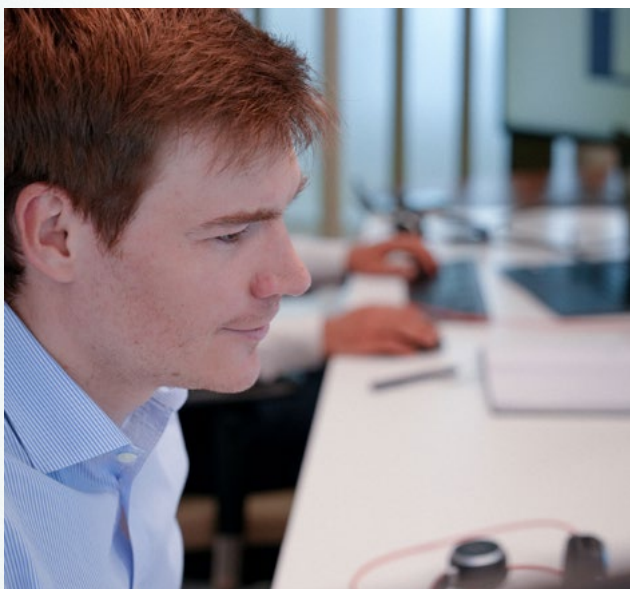
environnement digital par l'écosystème de distribution. Les modules de formation en ligne, enrichis et actualisés tout au long de l'année, ont ainsi permis à de nombreux conseillers de monter en compétence sur une classe d'actifs qui exige expertise et pédagogie. Des outils de suivi de portefeuille renforcés ont également été déployés, avec le lancement de nouveaux formats de reporting disponibles en format PDF et vidéo pour offrir une lecture plus claire et homogène de la performance des investissements.

Une page dédiée au Re-up (réinvestissement) a également été mise en place sur l'espace Partenaires pour accompagner les stratégies de déploiement dans la durée et en simplifier l'accès.

Pour les partenaires et leurs investisseurs, notre accompagnement se traduit ainsi par une simplicité et une transparence totale tout au long de l'investissement. L'accès aux bulletins de souscription, avec assistance à la saisie en ligne, simplifie et sécurise chaque entrée en relation. L'espace reporting offre quant à lui une vision consolidée et lisible, disponible à tout moment, avec les standards de sécurité qu'exige la gestion de l'épargne longue.

Notre ambition est d'être, pour chaque conseiller en gestion de patrimoine, chaque banquier privé, le partenaire qui lui donne tous les moyens de répondre avec précision aux besoins de ses clients et d'améliorer le service. Et, pour chaque investisseur, le gérant qui l'accompagne avec clarté et constance, des premiers appels de fonds jusqu'aux distributions finales.

Cet accompagnement n'aurait cependant pas la même portée sans le travail de fond mené sur la communication et la pédagogie.



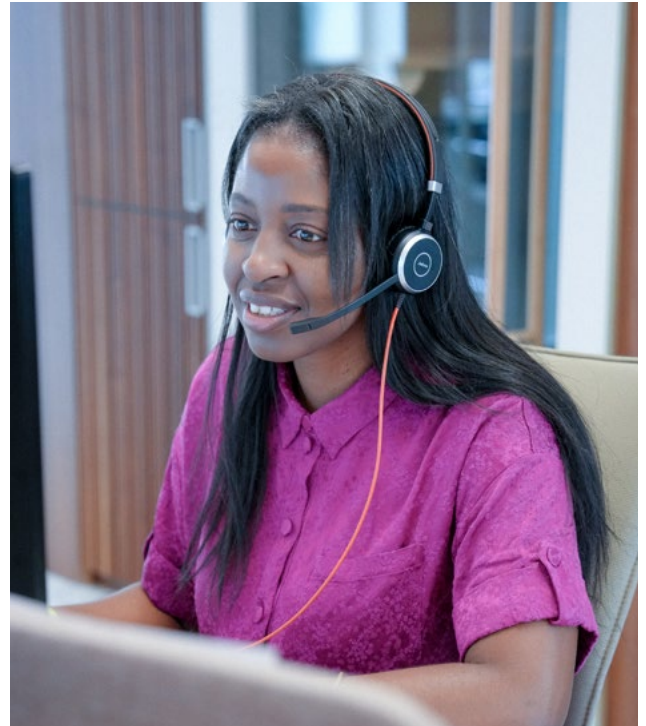
## Communiquer au service d'une relation de confiance

Dans un univers aussi technique que le *Private Equity*, la pédagogie est un levier stratégique. Altaroc en a fait un pilier à part entière de son modèle, considérant que rendre une classe d'actifs accessible ne suffit pas : encore faut-il la rendre compréhensible et désirable pour des investisseurs privés qui, pour beaucoup, n'en avaient jusqu'ici qu'une perception lointaine.

En 2025, nous avons organisé plus de 150 événements en régions et à Paris, à la demande de nos partenaires, au cours desquels plus de 5 000 investisseurs ont pu découvrir les vertus et les risques du *Private Equity* dans un cadre structuré et pédagogique. Ces rencontres, adaptées aux spécificités de chaque audience, du *Family Office* au conseil en gestion de patrimoine indépendant, illustrent notre capacité à concevoir des formats sur mesure, calibrés selon le niveau d'expertise et les enjeux patrimoniaux de chaque interlocuteur.

Nos webinaires ont réuni 3 800 participants partenaires et investisseurs, avec des temps forts marquants : plus de 800 participants lors du webinaire de lancement du millésime Altaroc Odyssey 2025, et près de 450 lors du webinaire consacré à l'environnement macroéconomique. Ces formats digitaux sont devenus des rendez-vous attendus par notre communauté et des moments de partage d'expertise qui renforcent la conviction et la fidélité de notre écosystème.

Pour toucher les investisseurs de demain et légitimer la classe d'actifs dans le contexte économique national, Altaroc Partners a co-construit 12 émissions avec BFM TV en 2025, avec des invités de renom qui contribuent à



façonner le marché. Chaque émission, diffusée en *live* sur BFM TV et disponible en *replay*, a été visionnée en moyenne par plus de 250 000 personnes, un impact de notoriété considérable pour une classe d'actifs longtemps réservée aux initiés.

En parallèle, notre production éditoriale a atteint en 2025 un niveau inédit : 11 dossiers spéciaux, plus de 50 articles, plus de 100 vidéos, 130 formations dédiées au B2B. Chaque mois, des rendez-vous réguliers (séries de contenus, analyses sectorielles, portraits de gérants, notes sur le marché et points stratégiques trimestriels du *Chief Investment Officer*...) transforment des thématiques complexes en narrations accessibles et engageantes. Notre site internet constitue ainsi une ressource pédagogique à part entière, dans laquelle nous avons fait le choix de l'ouverture et de la clarté comme premier acte de confiance envers l'investisseur.

L'ensemble de ces initiatives (innovation, accompagnement, communication) convergent vers une ambition unique : être, durablement, l'acteur de référence de l'accès des investisseurs privés au *Private Equity* institutionnel.



*Communiquer, pour Altaroc Partners, c'est transformer la complexité du Private Equity en expertise partagée pour nos partenaires et leurs clients.*

**Julie London,**  
Directrice Marketing

## Une équipe Développement engagée

**Au quotidien, nos équipes commerciales et service partenaires s'engagent aux côtés de nos partenaires pour apporter leur expertise et un suivi personnalisé. Elles construisent avec eux une relation de confiance, durable et structurée, afin de les accompagner dans le développement de leur activité et de répondre au mieux aux attentes de leurs clients.**



### Un accompagnement personnalisé à chaque étape du partenariat

Chez Altaroc Partners, nous proposons un accompagnement humain, du premier rendez-vous à la mise en œuvre opérationnelle : un binôme dédié, composé d'un responsable commercial et d'un responsable partenaires pour une relation claire, personnalisée et construite pour durer.

L'équipe Développement commercial accompagne dans la mise en avant de l'offre Altaroc Partners, la formation des équipes et la valorisation de nos solutions auprès des investisseurs.

Le Service Partenaires garantit la qualité et la pérennité des partenariats : gestion opérationnelle, assistance technique et formation continue des équipes *middle* et *back-office*.



## Une expertise qui accompagne notre développement européen

Altaroc Partners poursuit son développement en Europe et répond à la demande croissante des investisseurs pour des solutions de diversification patrimoniale.

Au cours des trois dernières années, la société a ouvert des bureaux en Suisse, en Italie et en Allemagne, et a commercialisé ses solutions dans neuf pays.

Elle propose une gamme complète de solutions de *Private Equity* adaptées aux différents horizons d'investissement.



Ce document est communiqué à titre d'information uniquement  
et ne constitue en aucun cas une offre d'achat ou une sollicitation de vente.  
Il ne peut être assimilé à un conseil en investissement.

Le présent document a été réalisé sur la base de données obtenues  
à partir de sources considérées comme fiables mais qui n'ont pas été vérifiées de manière indépendante.

Document conçu et rédigé par la Direction Reporting & ESG Altaroc Partners.  
Création et réalisation : SEITOSEI•ACTIFIN  
Crédit photos : © Unsplash, Altaroc Partners, tous droits réservés.

Imprimé par une entreprise adaptée sur un papier recyclable et biodégradable,  
fabriqué à partir de fibres certifiées FSC Mix,  
blanchies sans chlore élémentaire (ECF), sans acide ni métaux lourds.

Juillet 2026. Reproduction interdite sans autorisation de Altaroc Partners.

# Altaroc

Private Equity for Generations

**Altaroc Partners SAS**  
61 rue des Belles Feuilles  
75116 Paris

Société de gestion de portefeuille  
française agréée par l'Autorité  
des marchés financiers  
sous le numéro GP97022.

Linkedin



Youtube

