

DOSSIER SPÉCIAL

NUMÉRO 9



décembre 2024

STG, le catalyseur des champions technologiques

Dans un univers ultra-concurrentiel comme celui du Private Equity, STG s'est démarqué en alliant expertise sectorielle et discipline stratégique.

Découvrez les méthodes innovantes de ce gérant, présent dans le Millésime Altaroc Odyssey 2022.

Retrouvez l'interview exclusive de Bill Chisholm, co-fondateur et associé gérant de STG. Il nous explique comment la firme s'est spécialisée dans les logiciels d'entreprise, transformant les défis en opportunités grâce à une approche rigoureuse des acquisitions, carve-outs et talents.

Le mot du rédacteur en chef



STG s'est imposé comme un acteur incontournable du Private Equity. Sous la direction de Bill Chisholm, co-fondateur et associé gérant, la firme a su développer une approche distinctive, fondée sur la rigueur et l'expertise sectorielle, qui lui permet de se démarquer dans une industrie connue pour être particulièrement compétitive.

Au travers de ce dossier spécial, je vous propose de découvrir en profondeur les leviers qui ont fait de STG un acteur incontournable sur le marché des logiciels d'entreprise. Grâce à une stratégie proactive et thématique, STG identifie des opportunités là où d'autres se contentent de réagir aux fluctuations du marché.

Leur expertise dans les opérations de carve-out, renforcée par une discipline sans faille en matière de due diligence et de valorisation, témoigne de leur engagement à générer une valeur durable pour leurs investisseurs.

Vous allez le découvrir, au-delà de la simple acquisition d'actifs, STG se distingue par son investissement dans les talents. À travers des programmes comme l'Université STG et l'Académie du Leadership, la firme met un point d'honneur à former les leaders de demain, assurant ainsi la croissance et la transformation de ses entreprises en portefeuille. Par ailleurs, l'intégration de technologies avancées, telles que l'intelligence artificielle, permet au gérant de maximiser l'efficacité de ses processus et d'amplifier la création de valeur.

Très bonne lecture,

Damien **HELENE**
RÉDACTEUR EN CHEF



SOMMAIRE

p04. Les quatre piliers fondamentaux de la stratégie de STG

p07. Les leçons apprises par STG ont un impact durable sur la firme aujourd'hui

p10. Comment STG se distingue-t-elle des autres firmes de buyout ?

p13. Quels sont les leviers de création de valeur de STG ?

p16. Qui sont les investisseurs de STG ?

p18. Focus sur RSA Security

p20. Focus sur Winshuttle

p22. STG adopte une stratégie résiliente dans un marché présentant actuellement de belles opportunités

p24. Private Equity : STG envisage une consolidation du marché

Communication publicitaire. Veuillez-vous référer au prospectus du FIA et aux documents d'informations clés pour l'investisseur avant de prendre toute décision finale d'investissement. Le capital-investissement présente un risque de perte en capital et un risque de liquidité. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Les quatre piliers fondamentaux de la stratégie de STG

Gérant présent dans le [Millésime Altaroc Odyssee 2022](#), STG a été fondé en 2002 par Bill Chisholm, Romesh Wadhvani et Bryan Taylor. À ce jour, le gérant a levé sept fonds et s'est spécialisé dans l'acquisition de sociétés du secteur des logiciels d'entreprise.

« Ce qui nous a le plus servi est la cohérence de notre approche. Nous avons su résister à la tentation de suivre les diverses tendances du marché et avons conservé notre stratégie initiale », explique Bill Chisholm, co-fondateur et associé directeur chez STG, lors d'une interview exclusive accordée à Altaroc.

La stratégie de STG repose sur quatre piliers fondamentaux : les investissements dans les logiciels, la concentration sur le segment du mid-market, l'attention portée aux situations complexes axées sur la valeur, et une approche opérationnelle significative pour la transformation.

interview

▶ Voir l'interview vidéo

5:45 MIN



Louis Flamand
Chief Investment Officer
Altaroc



Bill Chisholm
Co-fondateur
et associé gérant
STG

Louis Flamand : *Pourriez-vous vous présenter et nous expliquer votre rôle chez STG ?*

Bill Chisholm : Je suis Bill Chisholm, l'un des co-fondateurs de STG et directeur général ainsi que responsable des investissements chez STG.

Pourriez-vous également nous présenter STG, et nous raconter son histoire ?

Bill Chisholm : Cela fait maintenant presque 22 ans que nous sommes investisseurs. Avant de co-fonder STG, j'avais travaillé chez Bain & Company, puis j'ai lancé un fonds de capital-risque soutenu par Bessemer et Excel aux États-Unis. En 2002, je me suis associé à un entrepreneur, Ramesh Wadhvani, qui a apporté une réelle expertise opérationnelle à notre projet et nous a orientés vers les rachats d'entreprises. Nous avons démarré avec un capital d'environ 400 millions de dollars, un peu dans l'esprit d'un Family Office, ce qui constitue, je pense, une excellente base pour notre activité.

Cela a vraiment instauré un niveau supplémentaire de discipline dans notre approche au cours des 20 dernières années.

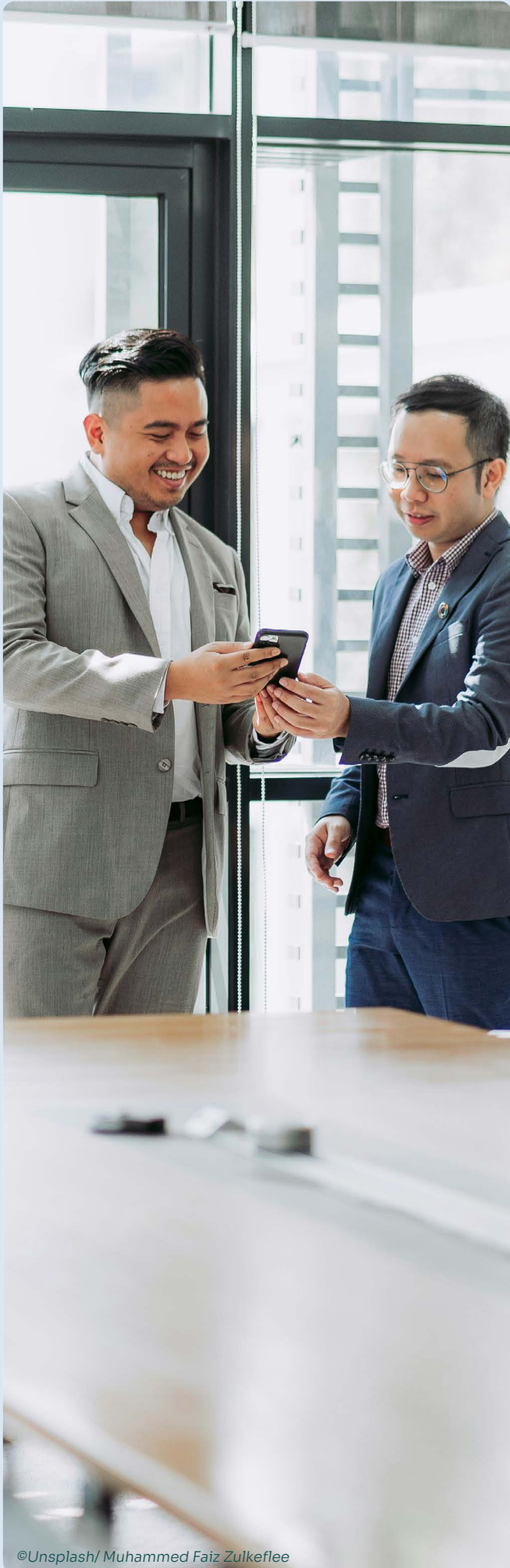
En 2007, nous avons commencé à attirer des investisseurs institutionnels et nous n'avons

jamais regardé en arrière. Nous en sommes à notre septième fonds, ce qui est remarquable. Au fil des ans, c'est la cohérence de notre approche qui nous a bien servi. Nous avons donc résisté à la tentation de poursuivre différentes tendances sur le marché, en restant fidèles à notre approche, qui repose sur quatre piliers fondamentaux.

Le premier réside dans notre **concentration sur les logiciels d'entreprise**. Nous ne sommes pas une société généraliste, ni même une société d'investissement technologique aussi importante que Francisco ou Silverlake. Tous nos efforts concernent le logiciel, et cette stratégie nous a vraiment bien servi, tant en termes de choix de secteur que par rapport aux tendances macroéconomiques, mais aussi grâce à la reconnaissance de modèles que nous avons pu développer au fil du temps, ainsi qu'aux ressources que nous avons accumulées en interne et dans nos réseaux.

Le deuxième aspect de notre stratégie est notre **concentration sur le marché mid-market**. Pour nous, ce dernier est une catégorie assez vaste, mais dans notre fonds dédié au marché mid-market, nous couvrons des entreprises ayant des revenus allant d'environ 10 millions de dollars jusqu'à un milliard. Nous pensons que le marché mid-market est celui où l'on peut réaliser les meilleurs rendements. Nous y sommes restés même si notre performance aurait pu nous pousser à croître de manière plus agressive, ce qui renvoie un peu à notre héritage de Family Office.

Le troisième aspect de notre stratégie est ce que j'appelle **l'orientation vers la valeur**. Je pense qu'il y a un élément concernant le type d'opérations que nous recherchons et le prix des valorisations que nous acceptons de payer.



Comme je l'ai mentionné, nous avons maintenu notre cohérence. Il y a trois, quatre ou cinq ans, il était difficile de rester discipliné quand tout le monde payait 15 fois le chiffre d'affaires pour des entreprises, en cherchant sans cesse la croissance. Nous avons choisi de rester concentrés sur la valeur, et nous ne payons pas plus de 10 à 12 fois l'EBITDA pro forma pour une acquisition d'entreprise. Ces multiples de revenus étaient ceux que les gens acceptaient il y a quelques années. Évidemment, le marché a également évolué avec nous.

Le quatrième aspect de notre stratégie concerne notre approche opérationnelle. Nous réalisons de nombreuses opérations complexes pour identifier cette valeur, notamment des cessions, entre autres.

Ainsi, une grande partie de notre approche est tournée vers la transformation opérationnelle tout comme un quart de notre équipe qui est, quant à elle, constituée de partenaires opérationnels.

En résumé, notre stratégie se concentre sur le logiciel, le marché mid-market, l'orientation vers la valeur, et cette approche opérationnelle que nous intégrons à notre processus.



Nous avons choisi de rester concentrés sur la valeur, et nous ne payons pas plus de 10 à 12 fois l'EBITDA pro forma pour une acquisition d'entreprise.»

- Bill Chisholm

Les leçons apprises par STG ont un impact durable sur la firme aujourd'hui

STG a traversé de nombreuses phases de croissance et de défis depuis sa création. Aujourd'hui, les leçons tirées de son histoire définissent son ADN et orientent ses stratégies de développement et d'investissement. Bill Chisholm nous explique les principes fondamentaux qui ont façonné STG et continuent de marquer son succès.



ADHÉRER AUX PRINCIPES FONDAMENTAUX

L'un des piliers du succès de STG réside dans son engagement à suivre des principes fondamentaux solides. Bill Chisholm souligne l'importance de ne pas se laisser influencer par les tendances volatiles du marché.

Au contraire, le gérant se concentre sur ses domaines d'expertise et maintient cette focalisation tout au long des cycles économiques. Cette discipline stratégique lui a permis de naviguer avec succès à travers les fluctuations du marché, assurant une croissance durable et résiliente. distinctive sur le marché.



CONTRÔLER LES RISQUES ET INVESTIR EN CONSÉQUENCE

Une autre leçon clé de l'histoire de STG est l'importance de contrôler les risques. Chisholm déclare : **« Nous ne prenons pas de risques que nous ne pouvons pas contrôler. »** Cette approche prudente mais proactive permet à STG de se concentrer sur l'exécution opérationnelle plutôt que de compter sur les tendances du marché ou macroéconomiques pour obtenir des performances solides et constantes.



INVESTIR DANS LA GESTION DES TALENTS EST UN ASPECT CRUCIAL DE LA STRATÉGIE DE STG

La firme croit fermement en l'importance d'avoir les bonnes personnes aux bons postes, que ce soit au sein de ses entreprises en portefeuille ou dans ses propres bureaux. Bill Chisholm souligne que dans l'industrie du capital-investissement, la guerre des talents est réelle. Pour rester compétitif, le gérant investit massivement dans son personnel, non seulement pour le former mais aussi pour lui inculquer ses propres valeurs. Cette stratégie de développement des talents a permis à STG de constituer une équipe solide et engagée, prête à relever les défis du marché.



▶ [Voir l'interview vidéo](#)

5:06 MIN

Pourriez-vous partager les leçons tirées par STG au cours de son histoire et comment elles ont façonné STG aujourd'hui ?

Bill Chisholm : En réfléchissant à cette question, j'ai dressé une liste de leçons que nous aurions pu commenter pendant des heures. J'ai essayé de la résumer en quelques points. Si je devais réduire cela à trois ou quatre éléments, je dirais que le premier est de s'en tenir aux fondamentaux de votre approche, de rester cohérent et de ne pas se laisser entraîner par les tendances du marché. L'escalade des valorisations qui a eu lieu sur le marché a conduit de nombreux acteurs à perdre un peu de cette discipline, notamment lors des opérations de 2020 et 2021. Beaucoup regrettent aujourd'hui de ne pas avoir maintenu leur rigueur, car ces transactions pourraient poser problème maintenant que les cadres de valorisation se sont ajustés. La cohérence est essentielle ; il faut comprendre ce dans quoi vous excellez et s'y tenir à travers les cycles, car il y aura toujours des hauts et des bas.

Cela nous mène au deuxième point : **contrôlez ce que vous pouvez contrôler et investissez autour de cette stratégie.** Nous ne prenons pas de risques que nous ne pouvons pas contrôler. Il y a des aspects que nous savons pouvoir gérer, en particulier les transformations d'entreprise et la gestion des coûts. En ce qui concerne les paris sur les grandes tendances macroéconomiques, cela peut-il vraiment être contrôlé ? Je n'en suis pas sûr. Parier sur des entreprises qui n'ont pas de modèles de revenus résilients capables de faire face à des vents contraires macroéconomiques échappant à notre contrôle est à éviter. Par exemple, le risque lié à la concentration des clients, où une entreprise dépend de l'un de ses clients pour 50 à 75 % de son chiffre d'affaires, est dangereux. Vous pouvez gérer votre entreprise du mieux possible, mais si ce client est acquis par une autre société qui décide de ne plus travailler avec vous, c'est hors de votre contrôle. Il est donc essentiel de se concentrer sur ce que vous pouvez contrôler et d'investir en fonction de cela. Nous ne nous appuyons pas sur des taux de croissance différenciés de l'entrée à la sortie, car il est difficile de maîtriser la croissance. Nous nous concentrons plutôt sur des éléments que nous pouvons contrôler, comme la structure des coûts. Enfin, le dernier point qui englobe tout cela, en analysant ce qui a généré nos rendements et pourquoi certaines entreprises ont bien performé, tout revient au talent.

Il est crucial de mettre au bon poste les bonnes personnes dans nos entreprises, d'avoir les bonnes équipes chez STG et de les retenir. En plus de 20 ans, nous avons développé ce que j'appelle l'arbre généalogique de la famille STG, avec des PDG qui sont revenus pour deux, trois, voire quatre mandats. Nous avons cultivé cette capacité en interne.

En regardant les 20 prochaines années, **nous espérons avoir des cadres dans notre portefeuille que nous n'aurons pas besoin de recruter à l'extérieur.** Le marché du talent dans le Private Equity est extrêmement compétitif, et nous avons beaucoup investi dans nos équipes pour les former et leur inculquer notre approche, tout en faisant de STG une firme pour laquelle ils souhaitent vraiment travailler. Je dirais que ce point sur le talent est peut-être l'un des plus importants.

Comment STG se distingue-t-elle des autres firmes de buyout ?

L'industrie du Private Equity est caractérisée par une concurrence intense et des stratégies variées. Les sociétés de gestion doivent identifier les opportunités, effectuer des vérifications préalables approfondies, transformer les sociétés acquises et, enfin, les céder en réalisant des bénéfices. STG, sous la direction de Bill Chisholm, se distingue par une approche unique et stratégique dans ce paysage concurrentiel.



UNE APPROCHE THÉMATIQUE

Contrairement à de nombreuses sociétés de gestion qui attendent les opportunités des banquiers d'affaires, STG adopte une approche proactive et thématique. Bill Chisholm explique que leur processus commence par l'identification de thèmes spécifiques qui guideront leurs investissements. Cette méthode permet au gérant américain de se concentrer sur des secteurs dans lesquels il possède une expertise et peut apporter une valeur ajoutée significative. **En basant ses investissements sur des thèmes bien définis, STG peut cibler les opportunités avec plus de précision et de cohérence**, assurant un meilleur alignement avec ses objectifs stratégiques.



LE DÉVELOPPEMENT DE CANAUX DE TRANSACTIONS INCLUANT DES OPÉRATIONS DE CARVE-OUT

Fort de ses 60 professionnels, STG a déployé des efforts considérables pour établir des relations solides avec de grandes entreprises, facilitant ainsi les opérations de « détournement » ou carve-out. **Environ deux-tiers des transactions de STG sont des carve-outs**, acquérant ainsi des divisions ou des unités commerciales non essentielles de grandes entreprises. Cette stratégie non seulement diversifie ses sources de transactions mais lui permet également de trouver des actifs de haute qualité à des prix attractifs. Ce canal de transaction est une source significative d'opportunités pour STG, lui donnant un avantage concurrentiel distinct sur le marché du Private Equity.



UNE APPROCHE RIGOUREUSE DE LA DUE DILIGENCE ET UN CADRE DE VALORISATION DISCIPLINÉ

STG se distingue également par sa rigueur dans l'évaluation et la due diligence. Bill Chisholm souligne que son équipe n'investit pas dans une entreprise à moins qu'ils ne puissent l'acquérir à un prix effectivement égal ou inférieur à 10 à 12 fois l'EBITDA pro forma. Cette discipline dans l'évaluation assure que la firme paie un prix équitable afin de maximiser le retour potentiel sur ses investissements. De plus, **STG réalise un travail approfondi de « voix du client » à travers des interviews et des enquêtes auprès des clients existants, ce qui peut parfois aboutir à l'engagement de plus de 1000 clients sur une seule transaction**. Cette approche détaillée aide à comprendre les imperfections potentielles d'une entreprise dans le but de minimiser les risques et de maximiser les opportunités pour une transformation réussie.



©STG Labs



UNE TRANSFORMATION OPÉRATIONNELLE EN TIRANT PARTI DES ACTIFS STRATÉGIQUES DE STG

Enfin, la firme américaine aux 5 milliards de dollars sous gestion est très sélective quant aux types de risques qu'elle est prête à prendre et dispose d'actifs stratégiques et de ressources substantielles pour aider à transformer les entreprises. **STG Labs, le centre de délocalisation de STG basé en Inde en est un bon exemple.**

interview

[▶ Voir l'interview vidéo](#)

6:27 MIN

Selon vous, qu'est-ce qui différencie le plus STG des autres firmes de Buy-Out ?

Bill Chisholm : Si je devais structurer la réponse autour du processus global que nous suivons, cela se décomposerait en plusieurs étapes : **définir où chercher des opportunités, rechercher des deals, réaliser notre due diligence, transformer l'entreprise et enfin la revendre.**

Notre approche est très thématique, contrairement à d'autres sociétés de gestion qui réagissent à des opportunités soumises par des banquiers. Nous croyons qu'il est essentiel d'avoir une vision claire des opportunités que nous voulons poursuivre avant de les rechercher. Dans un processus concurrentiel, il est crucial d'arriver avec une opinion claire pour éviter de perdre notre rigueur dans une course au financement.

Ensuite, **nous avons développé un réseau exclusif, notamment avec de grandes entreprises possédant des actifs que nous pourrions acquérir par le biais de cessions.** Environ deux tiers de nos transactions proviennent de ces cessions, ce qui nous distingue des autres gérants qui achètent souvent des entreprises privées ou des startups.

Concernant notre approche de la due diligence, nous avons des critères stricts. **Nous n'investissons que dans des entreprises que nous pouvons acquérir à un multiple d'EBITDA de 10 à 12 fois au maximum.** Bien que cela puisse sembler attractif, nous devons aussi être prudents pour ne pas tomber dans le piège des valeurs trompeuses. Nous passons beaucoup de temps à interroger les clients de ces entreprises pour comprendre les imperfections qui pourraient être corrigées. Si les problèmes sont liés à des questions d'exécution résolubles, nous y voyons un potentiel ; s'ils sont liés à des problèmes structurels ou à un environnement concurrentiel défavorable, nous nous en éloignons.

Enfin, lorsqu'il s'agit de transformer les entreprises, nous avons une approche structurée et des ressources uniques. Par exemple, notre SDG Labs à Bangalore permet de gérer des opérations offshore pour nos entreprises, un atout qu'elles n'auraient pas nécessairement en interne.

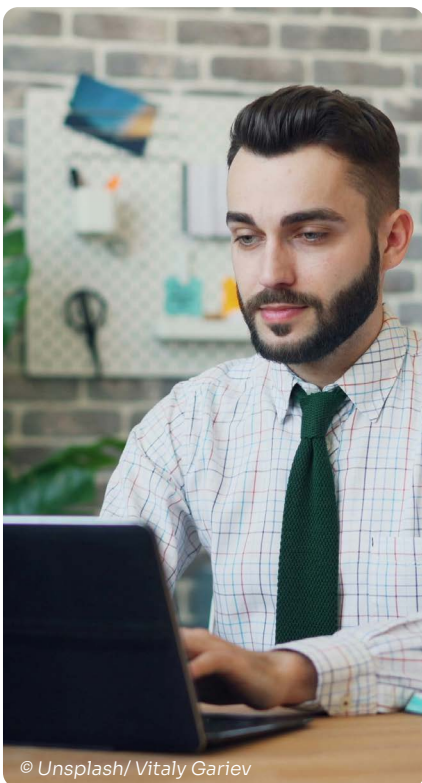


© Unsplash/ Rodeo Project Management Software

Quels sont les leviers de création de valeur de STG ?

STG se distingue par sa capacité à générer de la valeur grâce à des stratégies à la fois innovantes et éprouvées. La firme américaine déploie des programmes et des méthodologies validés pour maximiser le potentiel de ses investissements et favoriser la croissance de ses entreprises en portefeuille.

©Unsplash/ Jason Goodman



© Unsplash/ Vitaly Gariev



INVESTISSEMENT DANS LES TALENTS

Comme nous l'avons vu, STG accorde une importance primordiale au développement des talents, aussi bien au sein de l'entreprise qu'au niveau de ses participations. Bill Chisholm précise : **« Pour notre équipe, nous avons créé l'Université STG, un programme élaboré sur les 20 dernières années. Ce dernier couvre l'intégralité de notre approche, les initiant à notre playbook, à notre manière de concevoir l'évaluation, la transformation, etc. »**. Ce programme intensif, destiné aux équipes de STG, leur offre une formation exhaustive sur les méthodes et la stratégie d'investissement de la firme. Pour son portefeuille, STG a également mis en place les "STG Rising Stars" (appelées Académie du Leadership), destinées à former la prochaine génération de dirigeants au sein de ses entreprises. **« Nous leur proposons un programme de formation, les invitons dans nos bureaux et leur fournissons des coaches exécutifs pour les épauler dans leur carrière. »**

En misant sur le développement des talents, STG garantit que ses entreprises bénéficient de leaders compétents et bien formés, prêts à relever les défis du marché.



LE PLAYBOOK DE STG

Le playbook de STG constitue un outil central dans sa stratégie de transformation. Comme l'explique Chisholm, ce document est **« un guide dynamique et évolutif [...] Nous le mettons à la disposition des dirigeants d'entreprise afin qu'ils puissent le consulter et interagir avec son contenu. »**

Développé et peaufiné au fil des deux dernières décennies, ce playbook est une plateforme interactive en ligne qui oriente les PDG à travers les différentes phases de la transformation de l'entreprise. Il comprend non seulement des méthodes de transformation éprouvées mais également des analyses de benchmarking, offrant un cadre robuste pour les décisions stratégiques.



L'AUGMENTATION DE L'UTILISATION DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Dans un entretien avec Louis Flamand, Bill Chisholm souligne l'opportunité d'exploiter l'IA pour améliorer l'efficacité des processus d'affaires à la fois chez STG et dans ses entreprises en portefeuille.

interview

[Voir l'interview vidéo](#)

5:42 MIN

Pourriez-vous nous parler de vos processus internes, de votre plan de création de valeur, ou peut-être de la manière dont vous intégrez de nouveaux employés à travers le programme STG University ?

Bill Chisholm : Je suis particulièrement enthousiaste à l'évocation de ce sujet, car je pense que nous avons bâti une plateforme non seulement pour aujourd'hui et demain, mais aussi pour les cinq ou dix prochaines années. Cela repose sur les investissements que nous avons réalisés dans des actifs stratégiques.

Je divise ces actifs en deux catégories : ceux destinés à notre équipe chez STG et ceux destinés à nos entreprises en portefeuille.

Concernant les talents, nous avons le programme STG University, qui forme intensivement les nouvelles recrues. Ce programme, développé au cours des 20 dernières années, couvre notre approche, notre playbook, nos méthodes d'évaluation, et nos stratégies de transformation.

Pour nos entreprises du portefeuille, nous avons également des programmes de talent.

L'un des plus intéressants est le STG Rising Stars, destiné aux employés en-dessous du niveau C-suite. **Chaque PDG nomme deux membres de son équipe qu'il considère comme des leaders potentiels. Nous les formons et leur offrons un coaching exécutif pour les aider dans leur carrière.** Cette approche a de nombreux avantages : elle permet de les faire évoluer tout en faisant d'eux de futurs leaders pour STG. De plus, ces jeunes talents, en revenant dans leurs entreprises, deviennent des ambassadeurs de notre vision, ce qui est parfois plus impactant que les recommandations des PDG eux-mêmes.

Nous avons également développé un livret, notre « libretto », qui détaille notre approche de la transformation d'entreprise dans tous les domaines fonctionnels, tant en termes de croissance que de rentabilité. Au fil du temps, nos PDG ont manifesté le désir d'accéder à ce document, ce qui nous a amené à créer «STG Salon», notre plateforme de gestion des connaissances.

Cela leur permet d'accéder à notre contenu et d'interagir avec, tout en les aidant à

comprendre comment nous pensons et à se comparer à d'autres entreprises du portefeuille grâce à nos outils de benchmarking.

En 2023, l'initiative stratégique principale était le lancement de cette plateforme de gestion des connaissances. En 2024, notre objectif était d'intégrer l'IA dans nos opérations, avec plusieurs applications prévues pour gérer STG ainsi que pour aider nos entreprises du portefeuille.

En somme, **nous avons construit une multitude d'actifs stratégiques et continuons à innover pour soutenir notre équipe et nos entreprises.**



En 2024, notre objectif était d'intégrer l'IA dans nos opérations, avec plusieurs applications prévues pour gérer STG ainsi que pour aider nos entreprises du portefeuille.»

- Bill Chisholm



Qui sont les investisseurs de STG ?

STG, saluée pour ses performances solides, occupe une place de choix parmi les firmes de Private Equity les plus prestigieuses au monde. Depuis 2020, les fonds levés par STG se situent dans le premier quartile mondial, c'est-à-dire les 25 % des fonds internationaux de Private Equity les plus performants*.

Cette réussite est principalement attribuable à la diversité et à la qualité de ses investisseurs.

*Source: Pitchbook - Global LBO & Growth Equity - 31/12/2023. Pour les Millésimes 2021, 2022 et 2023 d'Altaroc Odyssey, les fonds matures des 15 gérants sélectionnés ont généré une performance nette moyenne de 2,26x et 21,8% de TRI (moyenne arithmétique des performances nettes des fonds de Millésimes 1999-2018) qui est supérieure à la performance limite à atteindre pour se classer 1er quartile (2.06x / 21,7%) pour les Millésimes 1999 à 2018. Un fonds est premier quartile lorsque sa performance nette est supérieure à celle de 75% des fonds de son Millésime.

STG compte ainsi parmi ses investisseurs plus de 50 entités, incluant des Family Offices, des fonds de pension, des fonds souverains et des institutions universitaires. La majorité de ses investisseurs sont fidèles à STG depuis de nombreuses années, ce qui démontre leur confiance et leur satisfaction envers la gestion et les performances de la firme.

Cette loyauté constitue un atout majeur pour STG, lui assurant une stabilité financière et un soutien constant dans ses démarches de levée de fonds et ses initiatives stratégiques.



STG a été dans le premier quartile mondial de manière constante depuis 2020.»

- Bill Chisholm

interview

[Voir l'interview vidéo](#)

2:02 MIN

Quelle a été la performance à long terme de STG ?

Bill Chisholm : STG a été dans le premier quartile mondial de manière constante depuis 2020. Notre performance a été solide, et nous avons mis en place une plateforme qui nous permettra de continuer sur cette lancée.

Qui sont les investisseurs typiques de STG et quel est leur ticket moyen ?

Bill Chisholm : Nous avons maintenant plus de 50 investisseurs, dont la plupart sont avec nous depuis au moins cinq ans, certains depuis dix, quinze ou même vingt ans. Cela témoigne d'un groupe d'investisseurs très solide.

En termes de diversité, nous avons des investisseurs provenant de différentes catégories, notamment des Family Offices, des fonds de pension, des fonds souverains, et des fonds de dotations universitaires.

La majorité se situe principalement aux États-Unis et en Europe, avec une répartition assez équilibrée, ainsi qu'une petite représentation en Asie et au Moyen-Orient.



Focus sur

RSA

Un pilier de la sécurité logicielle dans un monde numérique en évolution

©RSA Security

Dans l'ère numérique actuelle, marquée par une multiplication et une sophistication croissante des menaces cybernétiques, entreprises et institutions recherchent des solutions robustes pour protéger leurs données et infrastructures. RSA Security, prestataire de logiciels de sécurité de renom, joue un rôle essentiel dans ce domaine.



©RSA Security

UN LEADER HISTORIQUE EN SÉCURITÉ INFORMATIQUE

Fondée en 1982, RSA Security est reconnue pour ses contributions significatives à la cryptographie et à la sécurité des réseaux. Le nom RSA provient des inventeurs de l'algorithme de chiffrement RSA : Ron Rivest, Adi Shamir et Leonard Adleman. Au fil des décennies, RSA Security a élaboré une gamme exhaustive de solutions de sécurité, incluant **l'authentification à deux facteurs, la gestion des identités et des accès, ainsi que la détection de menaces.**

PERFORMANCE FINANCIÈRE ET POSITION SUR LE MARCHÉ

RSA Security a conservé une position solide sur le marché grâce à des produits innovants et une adaptation continue aux nouvelles menaces. Les revenus de la société proviennent principalement de la vente de logiciels, de solutions de sécurité et de services professionnels. **Malgré une concurrence intense, RSA réussit à se distinguer par la qualité et la fiabilité de ses solutions.** Forte de son expertise et de son historique, RSA Security est idéalement positionnée pour saisir une part significative de ce marché en expansion.

STRATÉGIES D'INNOVATION ET D'EXPANSION

L'entreprise mise sur l'innovation pour maintenir sa position à la pointe de la technologie. Elle investit considérablement en recherche et développement pour perfectionner ses produits et anticiper les tendances sécuritaires émergentes. Parmi les technologies avancées développées par RSA figurent l'authentification adaptative et la détection de menaces basées sur l'intelligence artificielle. En outre, RSA a adopté une stratégie d'expansion via des partenariats et des acquisitions. En 2020, RSA a été acquise par STG, ce qui a amplifié ses capacités financières et stratégiques. Cette acquisition a permis à RSA de bénéficier de ressources accrues pour développer ses solutions et étendre sa présence mondiale. Par la suite, **STG a divisé l'entreprise en 5 unités opérationnelles distinctes, chacune gérant différents produits, qui seront cédées séparément.**

● DÉFIS ET OPPORTUNITÉS

Comme toute entité du secteur de la cybersécurité, RSA Security fait face à des défis constants. Les menaces cybernétiques évoluent rapidement, nécessitant une adaptation continue des solutions. La concurrence est également très forte, avec des acteurs majeurs tels que Symantec, McAfee et Palo Alto Networks.

Cependant, ces défis sont accompagnés d'opportunités significatives. La demande croissante pour des solutions de sécurité robustes, stimulée par la digitalisation accélérée des entreprises et l'augmentation des cyberattaques, offre à RSA un terrain propice pour l'innovation et la croissance. Des réglementations de protection des données de plus en plus strictes dans de nombreuses régions du monde stimulent également la demande pour les solutions de RSA.

interview

▶ Voir l'interview vidéo

5:50 MIN

Pourriez-vous nous détailler RSA Security, expliquer comment vous l'avez sourcée, et vous concentrer sur la manière dont vous avez créé de la valeur ou comment vous êtes en train de créer de la valeur avec cette entreprise ?

Bill Chisholm : Concernant le sourcing, notre thème principal était la sécurité des logiciels, particulièrement pertinente aujourd'hui, où le travail à distance change la manière dont les entreprises doivent protéger leurs données. L'accent n'est plus uniquement mis sur la protection des locaux de l'entreprise, mais sur la sécurisation des appareils mobiles et des ordinateurs qui accèdent aux informations sensibles, même lorsqu'ils sont hors des murs de l'entreprise.

Nous avons identifié RSA grâce à notre relation avec Dell, le précédent propriétaire. Dell, étant principalement une entreprise de matériel informatique, cherchait à rationaliser son portefeuille après avoir acquis EMC, qui possédait RSA. Cela nous a permis de saisir l'opportunité de l'acquisition, sachant que Dell envisageait de se séparer de cette activité.

Sur le plan financier, **nous avons acheté RSA pour un peu moins de 12 fois l'EBITDA réel**, mais après avoir réduit les coûts de plus de 100 millions de dollars dans les 12 premiers mois, nous avons pu le ramener à 7,3 fois l'EBITDA pro forma. Cela représente une valeur d'achat très attractive.

La transformation a impliqué plusieurs étapes. Tout d'abord, nous avons dû extraire RSA de Dell, ce qui a nécessité la mise en place d'une organisation financière indépendante, ainsi que des systèmes de soutien, car tout était auparavant fourni par la maison mère. Nous avons ensuite constitué une nouvelle équipe de vente et recentré l'entreprise sur son marché cible.

De plus, **nous avons divisé RSA en cinq entreprises distinctes, chacune avec sa propre équipe de direction**, car nous avons constaté qu'il s'agissait de cinq activités très différentes, chacune avec ses propres clients et compétences. Cela a permis à chaque équipe de se concentrer pleinement sur son secteur, ce qui a conduit à de meilleurs résultats. Nous avons déjà réussi à revendre deux, voire trois, des cinq entreprises, avec de très bons résultats.

Cette transaction illustre bien notre approche de création de valeur par une transformation ciblée et une gestion stratégique des actifs.

Focus sur

WINSHUTTLE®

un acteur clé de la gestion des données d'entreprise

©Winshuttle

Dans le monde des affaires d'aujourd'hui, où les données sont devenues un actif essentiel, les entreprises recherchent des solutions efficaces pour gérer, traiter et valoriser ces informations. Winshuttle, spécialisée dans la gestion des données d'entreprise, se distingue comme un leader dans ce domaine.



HISTOIRE ET POSITIONNEMENT

Fondé en 2003, Winshuttle s'est rapidement imposé comme un fournisseur de solutions innovantes pour la gestion des processus d'affaires et des données.

Située à Bothell, dans l'Etat de Washington, la société propose une gamme d'outils permettant aux utilisateurs de systèmes SAP et ERP (Enterprise Resource Planning) de créer, modifier et automatiser des processus de gestion des données complexes sans nécessiter de compétences en programmation.

Les produits phares de Winshuttle incluent des solutions pour **l'automatisation des processus, la gouvernance des données et la gestion de la qualité des données**. Ces outils permettent aux entreprises d'améliorer leur efficacité opérationnelle, de réduire les coûts et d'assurer la conformité réglementaire.

PERFORMANCE FINANCIÈRE ET POSITION SUR LE MARCHÉ

Winshuttle a connu une croissance notable grâce à sa capacité à satisfaire les besoins essentiels de gestion des données d'entreprise. Ses revenus proviennent principalement de la vente de licences logicielles, des abonnements SaaS (Software as a Service) et des services professionnels associés.

Le marché des solutions de gestion des données est en expansion rapide, estimé à plusieurs milliards de dollars. Avec ses produits innovants et sa solide base de clients, Winshuttle est bien positionnée pour capturer une part croissante de ce marché.

STRATÉGIES D'INNOVATION ET D'EXPANSION

L'innovation est au cœur de la stratégie de Winshuttle. L'entreprise investit massivement dans la recherche et le développement pour améliorer ses solutions et anticiper les besoins futurs du marché. L'accent est mis sur l'amélioration de l'automatisation des processus et de la qualité des données, ainsi que sur l'intégration des technologies émergentes telles que l'intelligence artificielle et l'apprentissage automatique.

En mai 2018, STG a acquis Winshuttle. L'entreprise comptait alors 300 employés et plus de 2 200 clients. Après une transformation opérationnelle significative, en 2021, **STG a vendu Winshuttle à Precisely, un leader mondial du logiciel de gestion des données.**

interview

[Voir l'interview vidéo](#)

3:28 MIN

Bill Chisholm : Le thème ici était la «démocratisation de l'informatique», et nous cherchions à libérer les utilisateurs métiers de la dépendance à leurs départements IT pour la gestion des données et l'analyse. Winshuttle est une plateforme de gestion des données qui permet aux utilisateurs non techniques de faire leurs propres analyses, ce qui accroît leur productivité.

Nous avons découvert Winshuttle dans le cadre de notre stratégie des «fallen angels», c'est-à-dire des entreprises qui, bien qu'initialement prometteuses, n'ont pas réussi à maintenir une croissance exceptionnelle. Dans ce cas, Winshuttle avait vu sa croissance chuter à 5 %, et l'entreprise était à l'équilibre financier, alors qu'elle avait un potentiel énorme avec une marge brute de 85 %.

Notre approche a consisté à redresser l'entreprise. **Nous avons acheté Winshuttle pour moins de dix fois l'EBITDA pro forma.** Nous avons ensuite mis en place plusieurs changements stratégiques : nous avons ajusté les prix, une pratique qui n'avait pas été revue depuis sept ans, et nous avons recruté de nouveaux talents commerciaux. Nous avons également séparé les équipes de vente en «hunters» et «farmers», ce qui a permis de mieux cibler leurs efforts.

Grâce à ces actions, nous avons rapidement amélioré la rentabilité, passant d'une marge d'EBITDA nulle à 35 % dans la première année. La croissance, bien que modeste, a progressivement augmenté, atteignant des taux de 6 %, 7 % puis 8 %. **Au bout de deux ans et demi, nous avons réalisé une sortie très fructueuse, générant un multiple de 9,9 fois notre investissement initial.** Cette stratégie des «fallen angels» est d'autant plus pertinente dans le contexte actuel, où de nombreuses entreprises qui ont trop misé sur la croissance pure pourraient chercher un partenaire comme nous, capable de les aider à se restructurer et à réaliser leur potentiel.



Grâce à ces actions, nous avons rapidement amélioré la rentabilité, passant d'une marge d'EBITDA nulle à 35 % dans la première année.»

- Bill Chisholm

STG adopte une stratégie résiliente dans un marché présentant actuellement de belles opportunités

Dans un contexte financier caractérisé par d'importantes fluctuations, STG se distingue par sa capacité à générer des rendements solides et à conclure des transactions avantageuses.

Bill Chisholm, co-fondateur et associé gérant de la firme américaine, dévoile les stratégies qui lui permettent de naviguer avec succès dans les fluctuations du marché.



DES VALORISATIONS EN BAISSÉ : UNE OPPORTUNITÉ POUR STG

Les mouvements récents du marché ont conduit à une baisse des valorisations des entreprises, offrant à STG des opportunités d'acquisition à des prix intéressants. Comme le dit Bill Chisholm, « **les valorisations ont diminué, et nous avons réussi à conclure de bons deals.** » Cette aptitude à identifier et à saisir les opportunités dans des conditions de marché difficiles témoigne de la stratégie proactive et agile de STG.



UNE PERFORMANCE BASÉE SUR LA TRANSFORMATION OPÉRATIONNELLE


Le gérant met l'accent sur les activités opérationnelles de ses entreprises en portefeuille. Bill Chisholm insiste sur un point : « **nos retours, notre performance reposent sur la transformation de la performance opérationnelle des entreprises, plutôt que sur de l'ingénierie financière.** » Ce focus sur l'optimisation des opérations permet à STG de créer une valeur durable, quelles que soient les conditions du marché.



RÉSILIENCE ET ADAPTABILITÉ

Dans un marché marqué par l'incertitude, la résilience et l'adaptabilité sont indispensables. STG a prouvé sa capacité à investir avec succès dans des environnements changeants, en maintenant une discipline rigoureuse sur les valorisations et une vigilance constante sur les améliorations opérationnelles, qui demeurent présentes dans divers cycles de marché.

interview

 [Voir l'interview vidéo](#)

3:07 MIN

Quelle est votre perspective sur l'environnement actuel ? Pensez-vous que c'est un bon moment pour investir ?

Bill Chisholm : Je pense que c'est un bon moment pour investir, à une nuance près : cela dépend de votre approche.

Pour nous, c'est un bon moment. Je suis sûr que tous les interviewés vous diront la même chose.

L'environnement est favorable pour nous, car nos performances dépendent vraiment de la transformation opérationnelle des entreprises. Ce n'est pas tant une question d'ingénierie financière ou de superposition de dettes. Bien que nous en fassions un peu, c'est très limité par rapport à d'autres acteurs sur le marché. Pour les investisseurs qui s'appuient fortement sur l'ingénierie financière, ce n'est pas un bon moment pour investir, car il n'y a pas beaucoup de flexibilité en matière de structure de capital et la dette disponible est extrêmement coûteuse.

En revanche, pour nous, qui ne comptons pas autant dessus, et qui pensons à acquérir des entreprises pour leur transformation opérationnelle, c'est un bon moment, car les valorisations ont certainement baissé.

Nous avons également réalisé une analyse intéressante : **dans l'environnement actuel de la dette, plus coûteux et avec moins de flexibilité, pour obtenir le même rendement, il vous faut un prix d'entrée inférieur de 15 à 20 %.** Et nous avons constaté que c'était effectivement le cas. Les valorisations ont diminué et nous avons réussi à faire de bons deals.

Même dans ce marché des capitaux difficiles, nos performances reposent sur des éléments opérationnels qui sont toujours présents, peu importe les hauts et les bas des marchés. Les valorisations ayant baissé, il y a probablement moins d'opportunités, mais celles que l'on peut trouver peuvent produire de bons deals actuellement.

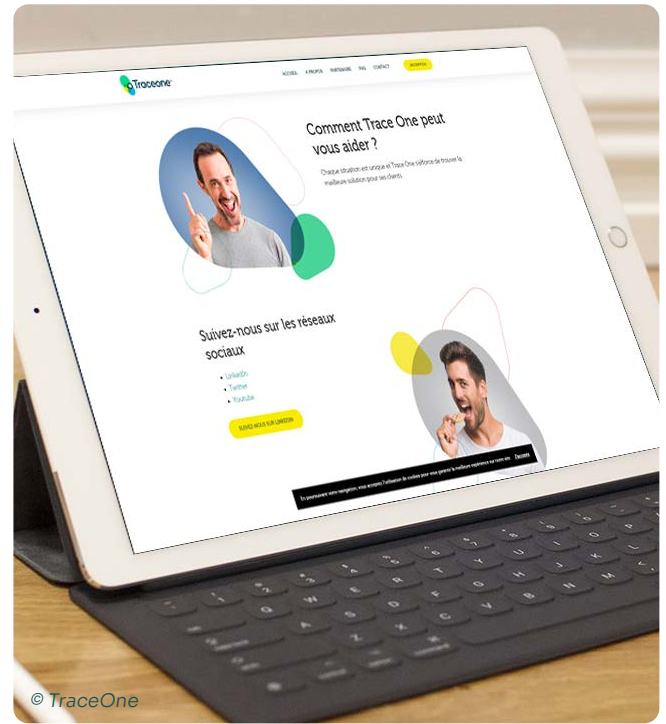
Private Equity : STG envisage une consolidation du marché

Le marché du Private Equity est en perpétuelle évolution, et STG se prépare activement à une phase de consolidation. Bill Chisholm nous dévoile ses réflexions sur les tendances actuelles et futures, et détaille l'importance de la spécialisation sectorielle et des investissements dans le secteur des logiciels dans la stratégie de la firme.



LA SPÉCIALISATION SECTORIELLE, UN ATOUT STRATÉGIQUE

STG a toujours privilégié une approche de spécialisation sectorielle dans le domaine des logiciels, ce qui se révèle être un avantage considérable dans le paysage actuel du Private Equity. Bill Chisholm précise : **« la spécialisation sectorielle est une tendance que nous avons identifiée et qui perdurera. Nous avons la chance de nous être concentrés sur cette approche dès nos débuts. »** En se focalisant sur un secteur précis, STG a développé une expertise profonde, lui permettant de mieux comprendre les dynamiques de marché et d'identifier les opportunités d'investissement les plus prometteuses.



UNE DIVERSIFICATION À TRAVERS LES INVESTISSEMENTS DANS LES LOGICIELS

Depuis sa création en 2002, le gérant s'est spécialisé dans le secteur des logiciels. Chisholm souligne la diversification inhérente que ce secteur offre, en expliquant : **« ce n'est pas un marché unique. Nous développons des logiciels pour l'industrie manufacturière, pour les entreprises de services, pour celles axées sur le transport, etc. Cela nous procure une diversification intégrée. »** Cette stratégie permet à STG de répartir les risques et de capitaliser sur les opportunités dans différents segments de marché.



L'ANTICIPATION DE LA CONSOLIDATION DU MARCHÉ

Bill Chisholm prévoit également une consolidation dans le marché du Private Equity, marquée par le retrait de certains acteurs. Cette consolidation peut offrir des opportunités pour des acteurs bien positionnés comme STG. En effet, une diminution du nombre de concurrents peut permettre à la firme de renforcer sa position sur le marché et d'acquérir des actifs à des conditions avantageuses.

Cette perspective de consolidation met en lumière l'importance d'une stratégie solide et adaptable, capable de naviguer dans des environnements de marché en mutation.

La vision à long terme de STG est de découvrir, transformer et développer d'importantes entreprises de logiciels. En maintenant une discipline rigoureuse dans leur approche d'investissement et en améliorant constamment leurs atouts stratégiques, la société de gestion est convaincue de **pouvoir continuer à générer des rendements constants** et à prospérer à travers différents cycles de marché.

Le mot de la fin



Vous l'avez vu, STG a su évoluer et s'adapter dans un paysage en constante mutation, mais ce qui distingue véritablement la firme, c'est sa capacité à rester fidèle à son ADN.

La spécialisation sectorielle, la rigueur des due diligences et l'investissement dans les talents sont autant de piliers qui ont permis à STG de se positionner en leader. Bill Chisholm nous rappelle que, même dans un environnement marqué par la consolidation, la clé du succès réside dans l'anticipation et la discipline.

Un modèle inspirant pour le Private Equity et un témoignage précieux pour quiconque souhaite comprendre les moteurs de la réussite dans ce secteur.

Je vous propose le mois prochain de découvrir Inflexion, gérant présent dans le **Millésime Altaroc Odyssey 2023**.

Acteur majeur du Private Equity européen avec ses 12 milliards d'euros sous gestion, il excelle dans la transformation des PME à fort potentiel de croissance. Sa stratégie diversifiée et son expertise sectorielle, de la technologie à la santé, lui permettent de créer une valeur durable grâce à un soutien opérationnel et une vision stratégique.

Damien **HELENE**
RÉDACTEUR EN CHEF

Retrouvez les précédents Dossiers Spéciaux



Abonnez-vous à notre **newsletter** pour ne pas manquer les **prochains numéros** sur altaroc.pe !

Allez plus loin

www.altaroc.pe

Parcourez un écosystème 100% digital, pensé pour les investisseurs privés et leurs conseils avec :



+300 articles
à découvrir



+150 vidéos
à visionner



2 livres blancs
à télécharger



1 glossaire
complet à consulter

Ressources

ALTAROC TV

Altaroc vous fait découvrir l'univers du Private Equity à travers des vidéos pédagogiques, des interviews de gérants et d'entrepreneurs.

[Visionner les vidéos](#)

Webinars & Rencontres

Nos experts prennent la parole et vous présentent en direct ou en replay nos différentes offres de Private Equity.

[Découvrir](#)

Simulateur Private Equity

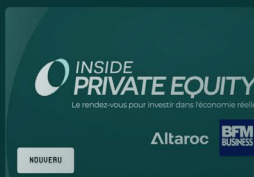
Un simulateur Altaroc simplifié et accessible à partager avec vos clients et prospects.

BIENTÔT DISPONIBLE

- Comprendre le Private Equity
- Questions Fréquentes
- Livres Blancs
- Glossaire

INSIDE PRIVATE EQUITY

L'émission mensuelle d'Altaroc sur BFM Business à retrouver en Replay sur notre site internet.



Inside Private Equity

Retrouvez tous les épisodes de notre émission mensuelle sur BFM Business : Inside Private Equity. Le rendez-vous pour investir dans l'économie réelle.

16 ÉPISODES



Les nouveaux fonds du Millésime Altaroc Odyssey 2024

Découvrez en exclusivité les nouveaux fonds du Millésime Altaroc Odyssey 2024.

8 ÉPISODES



Odyssee 2024

Tout ce que vous devez savoir sur l'investissement en Private Equity.

13 ÉPISODES

Découvrez
toutes nos séries sur

Altaroc TV

Altaroc

Une offre de Private Equity à destination des investisseurs privés

Altaroc propose chaque année un Millésime de Private Equity composé de 5 à 7 gérants de premier plan tels que Bridgepoint, Summit Partners, Thoma Bravo et Vitruvian.

Vos clients peuvent ainsi investir dans l'économie réelle, en accompagnant des entreprises internationales, innovantes et en forte croissance dans les secteurs des logiciels, de la santé, des services et de la consommation.

En 3 ans, Altaroc a collecté plus d'1,2 milliard d'euros auprès de 5 000 investisseurs privés.



Découvrez nos
offres de Private Equity



www.altaroc.pe / 01 89 71 76 79

Communication publicitaire. Veuillez lire la documentation afférente au fonds concerné avant toute décision d'investissement. Le capital-investissement présente un risque de perte en capital et un risque de liquidité. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Les risques

L'investissement en Private Equity comporte des risques

Risque de liquidité

Les fonds de la gamme Odyssey investissent principalement en titres de sociétés non cotées. Ces titres ne sont pas liquides et il n'existe pas de marché secondaire facilitant les transactions. Les fonds peuvent donc éprouver des difficultés à céder ses participations à un niveau de prix ou dans les délais souhaités. De plus, les cessions de parts des fonds étant limitées, il sera difficile pour un investisseur de céder ses parts.

Risque lié aux entreprises sous-jacentes

L'investisseur supporte un risque entrepreneurial, lié aux sociétés non cotées détenues directement et indirectement par les fonds de la gamme Odyssey. Par nature, les PME sont généralement plus risquées que les entreprises de taille plus importante. De plus, la valorisation des titres non cotés détenus par les fonds est réalisée directement par les sociétés de gestion sur la base de prix de marché estimés («Fair Market Value») et non directement par un marché organisé.

Risque de perte en capital

Le risque de perte en capital est notamment lié à l'investissement en titres non cotés. Les fonds de la gamme Odyssey ne disposant d'aucune garantie en capital, le capital investi peut ne pas être restitué en tout ou partie.

Risque de valorisation

Il peut être difficile de trouver des références de prix appropriées en ce qui concerne les investissements non cotés. Cette difficulté peut avoir un impact sur la valorisation du portefeuille d'investissement des fonds de la gamme Odyssey.

Risque de performance

Les objectifs d'investissement expriment un résultat escompté, mais il n'existe aucune garantie qu'un tel résultat sera atteint. En fonction des conditions de marché et de l'environnement macroéconomique, les objectifs d'investissement peuvent devenir plus difficiles à atteindre.

Informations réglementaires

FRANCE

Ce Document (le «Document») est une communication publicitaire. Veuillez vous référer au règlement (le «Règlement») et à la documentation d'informations clés (le «DIC») avant de prendre toute décision finale d'investissement. Ce Document est émis par Altaroc Partners SA (la «Société de Gestion»), une société de gestion de portefeuille française agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (l'«AMF») sous le numéro GP97022, agissant en qualité de société de gestion de portefeuille et de gestionnaire de fonds d'investissement alternatif («AIFM») des Millésimes Altaroc Odyssey, eux-mêmes constitués sous la forme de fonds professionnels de capital investissement (les «FPCI») régis par les articles L. 214-159 et suivants du Code Monétaire et Financier (le «CMF»). La Société de Gestion attire l'attention de tout investisseur potentiel sur le fait que la souscription, l'acquisition, la vente ou la cession, directement ou indirectement, des parts des FPCI est réservée aux investisseurs avertis au sens de l'article 423-49, I du Règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers (le «RGAMF»). Altaroc Odyssey 2024, quatrième Millésime Altaroc Odyssey (le «Fonds»), a été autorisé à la commercialisation dans certaines juridictions et auprès de certaines catégories d'investisseurs uniquement. Les investisseurs potentiels doivent s'assurer qu'ils appartiennent à l'une de ces catégories avant d'investir dans le Fonds.

Les informations relatives aux performances fournies dans ce Document ne sont fournies qu'à titre d'illustration. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des résultats futurs. Un investissement dans le Fonds comporte un degré élevé de risque. Les investisseurs potentiels doivent avoir la capacité financière et la volonté de supporter les risques (y compris la potentielle perte totale de leur engagement dans le Fonds) et le manque de liquidité associés à un investissement dans le Fonds. Certains risques liés à un investissement dans le Fonds sont décrits plus en détail dans la section des facteurs de risque du règlement du Fonds qui sera mis à la disposition des investisseurs avant la souscription de parts dans le Fonds.

Le Fonds Altaroc Odyssey 2024 n'est pas soumis à l'agrément de l'AMF et peut adopter des règles d'investissement spécifiques, dérogeant aux principes et règles générales applicables aux fonds soumis à l'agrément de l'AMF. Avant d'investir dans le Fonds, les investisseurs potentiels doivent comprendre comment le Fonds est géré et les risques liés à cette gestion. En particulier, les investisseurs potentiels doivent prendre connaissance des conditions spécifiques de fonctionnement et de gestion du Fonds, y compris ses règles d'engagement et d'investissement, ainsi que ses conditions de souscription, d'acquisition et de retrait. Ces modalités, ainsi que les conditions dans lesquelles le Règlement peut être modifié, sont énoncées dans le Règlement.

Les informations contenues dans le Document sont fournies à titre d'information uniquement ; elles ne constituent pas un conseil juridique, fiscal, d'investissement ou autre et ne sont pas suffisantes pour prendre une décision d'investir dans le Fonds. Elles ne constituent pas une offre ou une sollicitation de souscription au Fonds. Les informations contenues dans le Document sont entièrement qualifiées par référence au Règlement qui contient des informations supplémentaires sur les objectifs d'investissement, les termes et conditions d'un investissement dans le Fonds ainsi que des informations fiscales et certaines informations sur les risques qui sont importantes pour toute décision d'investissement concernant le Fonds. En cas de conflit entre les termes du Document et le Règlement, les termes du Règlement prévaudront. Tout investisseur potentiel doit procéder et se fier à ses propres vérifications concernant un investissement dans le Fonds et doit donc procéder à sa propre analyse indépendante des informations contenues ou mentionnées dans les présentes et doit se fier à son propre examen des conséquences juridiques, fiscales, financières et autres d'un investissement dans le Fonds, y compris le bien-fondé de l'investissement et les risques encourus à la lumière de sa situation particulière. Chaque investisseur potentiel doit consulter ses conseils en

ce qui concerne les informations, le Fonds et les questions juridiques, fiscales et autres concernant un investissement dans le Fonds. Aucune déclaration n'est faite et aucune assurance n'est donnée quant à l'exactitude des déclarations relatives aux attentes concernant des événements futurs, des opinions, des projections ou des prévisions, ou quant à la réalisation des objectifs du Fonds. Certaines informations contenues dans ce Document ont été obtenues auprès de sources publiques et de tiers, y compris, sans s'y limiter, des prévisions de marché, des enquêtes internes et externes, des études de marché, des informations accessibles au public et des publications du secteur. Bien que ces informations soient considérées comme fiables aux fins utilisées dans ce Document, la Société de Gestion n'assume aucune responsabilité quant à l'exactitude ou l'exhaustivité de ces informations. En utilisant ces informations, les investisseurs potentiels acceptent que la Société de Gestion ne soit pas responsable de l'exactitude et de l'exhaustivité des informations contenues dans ce Document, des retards ou des omissions qu'il contient, ou des résultats basés sur l'utilisation de ces informations. Sauf indication contraire dans les présentes, les informations et les hypothèses fournies dans les présentes peuvent changer en fonction des conditions ultérieures. Les investisseurs potentiels doivent savoir que la Société de Gestion verse des honoraires et des commissions à des tiers pour leurs services de distribution et de placement. Ces frais et commissions sont déterminés sur la base de l'engagement de chaque investisseur concerné dans le Fonds.

Les destinataires de ce Document peuvent demander des clarifications et des documents supplémentaires en contactant compliance@altaroc.pe

SUISSE

Ceci est un document publicitaire.

Le représentant (« Représentant ») et l'agent payeur (« Agent payeur ») du Fonds en Suisse est Banque Heritage SA, dont le siège social est situé 61 Route de Chêne, 1208 Genève, Suisse. L'offre et la commercialisation des Parts du Fonds en Suisse sont exclusivement adressées et destinées aux investisseurs qualifiés.

Le règlement, les statuts ainsi que les rapports annuels et semestriels peuvent être obtenus gratuitement auprès du Représentant ainsi que de 3Altasuisse, SA, Quai de l'Île 13, 1204 Genève, Suisse et d'Altaroc Partners SA, 61, rue des Belles Feuilles, 75016 Paris, France.

Des informations sur les termes et conditions du Fonds sont disponibles dans le règlement du fonds.

3Altasuisse, SA est une société anonyme suisse qui fournit des services d'acquisition ou l'aliénation d'instruments financiers (LSFIN Art. 3, lettre c, paragraphe 1) en Suisse. En Suisse, Altaroc Partners SA fournit des services d'acquisition ou l'aliénation d'instruments financiers (LSFIN Art. 3, lettre c, paragraphe 1). Altaroc Partners SA est une société anonyme française de gestion de portefeuille agréée et soumise au contrôle de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

3Altasuisse, SA est affiliée au bureau indépendant de l'ombudsman Terraxis SA, Rue De La Tour-de-l'île 1, 1204 Genève, qui est reconnu par le Département Fédéral des Finances. Les litiges entre le prestataire de services financiers et son client devraient si possible être réglés par un organe de médiation, dans le cadre d'une procédure de médiation.

Dans le cas où l'investisseur souscrirait au fonds via un tiers (gérant de fortune indépendant, family-office, banque privée, etc.) il est possible que ce tiers ait conclu des contrats avec le groupe Altaroc pour favoriser l'acquisition et la cession de placements collectifs. Dans ce cadre, ce tiers pourra recevoir une rémunération de la part du groupe Altaroc telle que des paiements directs, des remises, des commissions et des commissions en échange de l'offre et/ou du placement de placements collectifs. Dans le cadre de ces accords commerciaux, le Client accepte que ces rémunérations restent acquises à ce tiers. Le Client peut demander à tout moment au tiers de divulguer la rémunération perçue de la part du groupe Altaroc.

Contacts

FRANCE



Cyril Hourdry
Directeur du Développement
+33 6 62 07 83 81
cyril.hourdry@altaroc.pe



Yanis Kessi
Responsable Partenariats
Ile-de-France
+33 6 51 53 74 09
yanis.kessi@altaroc.pe



Thibaut Mortelecq
Responsable Offre Grands
Comptes
+ 33 7 89 30 08 14
thibaut.mortelecq@altaroc.pe



Clément Leguy
Responsable Partenariats
Ile-de-France
+ 33 7 72 00 82 18
clement.leguy@altaroc.pe



Eliott Vincent
Responsable Grands Comptes
& Partenariats Sud Est
+33 6 89 39 19 77
eliott.vincent@altaroc.pe



William Durandet
Responsable Partenariats
Ouest & Centre
+ 33 6 48 99 55 10
william.durandet@altaroc.pe



Olivia Cohen
Responsable Partenariats
Ile-de-France
+33 6 40 39 26 58
olivia.cohen@altaroc.pe



Maxime Averso
Responsable Partenariats
Nord & Est
+ 33 6 33 51 54 49
maxime.averso@altaroc.pe



Sarah Gabetty
Responsable du Développement
du Réseau Partenaires
+33 6 02 10 97 97
sarah.gabetty@altaroc.pe

SUISSE



Julie Van Campenhoudt
Head of Switzerland
+41 22 506 86 31
+41 79 342 95 74
julie.van-campenhoudt@altaroc.pe



Antoine Duchiron, CFA
Senior Product Specialist
& Development
+41 22 506 86 32
antoine.duchiron@altaroc.pe

SERVICE PARTENAIRES



+33 1 86 65 98 20



service@altaroc.pe



Thibault Laffont
Directeur Service
Partenaires



Isidore Renting
Responsable Service
Partenaires



Marie-Ange Nguini
Responsable Service
Partenaires



RÉDACTION

Altaroc Partners SA

61, rue des Belles Feuilles - 75116 Paris
S.A. au capital de 1 097 808 €
RCS Paris B309044840
TVA Intracommunautaire FR93309044840
+33 (0)186 65 98 20

Rédacteur en chef

Damien HÉLÈNE
(damien.helene@altaroc.pe)

Maquette et illustrations

Rebecca BONEF

Photographes

Unsplash - Vitaly GARIEV; Jason GOODMAN; Ryoji IWATA; Alesia KAZANTCEVA;
Jud MACKRILL; Mohammed RAHMANI; Rodeo Project Management Software;
Muhammed Faiz ZULKEFLEE.
Getty Images - gradyreese
iStock - DragonImages
Pexels Kampus - 6248957



STG

Altaroc
altaroc.pe



Altaroc Partners S.A.
Société de gestion de portefeuille
française agréée par l'Autorité des Marchés
Financiers sous le numéro GP97022

FRANCE

61, rue des Belles Feuilles - 75116 Paris
+33 (0)1 86 65 98 20

SUISSE

3altasuisse SA,
Rue François-Versonnex 7 - 1207 Genève
+41 22 506 86 31

BELGIQUE

Altaroc Belgium
23 avenue Marnix - 1000 Bruxelles
+32 475 95 15 20

Prochain numéro : Inflexion, acteur incontournable du Private Equity européen mid-market