

DOSSIER SPÉCIAL

NUMÉRO 10



inflexion

Inflexion, acteur incontournable du Private Equity européen mid-market

Présent dans le [Millésime Altaroc Odyssee 2023](#), le gérant londonien allie expertise pointue et approche stratégique pour accompagner la croissance de ses sociétés en portefeuille.

John Hartz, co-fondateur et Managing Partner d'Inflexion, nous a ouvert les portes de son bureau à Londres.

Il nous dévoile les secrets de réussite de la firme : des stratégies d'investissement innovantes, une attention particulière aux entrepreneurs et une capacité à anticiper et à répondre aux défis économiques mondiaux.

Le mot du rédacteur en chef



Inflexion est un acteur majeur du Private Equity, reconnu pour sa capacité à générer des rendements solides et durables, même dans des contextes économiques complexes.

Présente dans le **Millésime Altaroc Odyssey 2023**, la firme se distingue par sa gestion proactive et son approche stratégique, alliant rigueur financière et soutien opérationnel aux entreprises de son portefeuille. Vous allez découvrir l'interview exclusive de John Hartz, co-fondateur et Managing Partner, permet de mieux comprendre l'ADN d'Inflexion, sa vision unique et son modèle d'investissement centré sur l'entrepreneur et la création de valeur à long terme.

À travers ce Dossier Spécial, je vous propose d'explorer l'approche multi-stratégique d'Inflexion, ses secteurs de prédilection, ses relations avec ses investisseurs, et ses réussites emblématiques. Loin des sentiers battus, Inflexion transforme des entreprises prometteuses en leaders de demain, apportant un soutien décisif dans des domaines clés tels que l'expansion internationale, la transformation numérique et **les enjeux ESG**.

Ce Dossier Spécial met également en lumière l'unicité d'Inflexion, non seulement par ses performances, mais également par sa culture d'entreprise axée sur l'écoute, l'ambition partagée et une véritable collaboration avec les entrepreneurs. Je vous propose un regard détaillé sur l'une des firmes les plus innovantes de l'industrie du Private Equity.

Damien **HELENE**
RÉDACTEUR EN CHEF



SOMMAIRE

p04. Inflexion, gérant présent dans le Millésime Altaroc Odyssey 2023

p08. Fonds souverains, entrepreneurs qui sont les investisseurs d'Inflexion ?

p10. Inflexion : une culture unique et axée sur les entrepreneurs

p12. Focus sur Global Data

p14. Focus sur EasyFairs

p16. Inflexion a vendu 1 entreprise tous les 45 jours au cours des deux dernières années

p18. «À long terme, le Private Equity est un marché en croissance »

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.

PRÉSENTATION DU GÉRANT

Inflexion, gérant présent dans le Millésime Altaroc Odyssey 2023



Inflexion est une firme de Private Equity basée à Londres, reconnue pour son expertise et son approche innovante dans le domaine de l'investissement.

Fondée en 1999, la firme s'est spécialisée dans l'accompagnement de petites et moyennes entreprises à fort potentiel de croissance. Elle se distingue par son engagement à fournir un soutien stratégique et opérationnel à ses sociétés en portefeuille, facilitant ainsi leur expansion et leur développement.

🎯 STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT

Inflexion adopte une approche diversifiée, avec plusieurs stratégies d'investissement distinctes :

- 1. Buy-Out Fund :** ce fonds cible des entreprises bien établies avec des équipes de management solides et un potentiel de croissance important. Inflexion intervient généralement en prenant des participations majoritaires, tout en collaborant étroitement avec les équipes de direction pour maximiser la création de valeur.
- 2. Partnership Capital :** ce fonds est destiné aux entreprises cherchant à lever des capitaux sans céder le contrôle majoritaire. Inflexion prend des participations minoritaires et apporte son expertise stratégique et opérationnelle pour aider ces entreprises à atteindre leurs objectifs de croissance.
- 3. Enterprise Fund :** ce fonds se concentre sur les investissements dans des entreprises de taille moyenne, souvent dans des secteurs en forte croissance. L'objectif est d'aider ces entreprises à franchir des étapes cruciales de leur développement.

🔗 SECTEURS CIBLÉS

Inflexion investit dans une variété de secteurs, avec une expertise particulière dans les domaines suivants :

- **Services aux entreprises :** sociétés offrant une gamme de services B2B, pour la plupart avec un modèle économique récurrent.
- **Technologie :** investissements dans des entreprises technologiques innovantes, souvent à forte composante numérique.
- **Santé :** entreprises du secteur médical et des sciences de la vie, offrant des produits et services essentiels.
- **Services aux entreprises :** sociétés fournissant une gamme de services B2B, souvent avec un modèle économique récurrent.
- **Consommation :** entreprises dans les secteurs de la vente au détail, des biens de consommation et des loisirs.
- **Industrie :** investissements dans des entreprises industrielles et manufacturières, souvent avec une composante technologique ou d'innovation.

✦ CRÉATION DE VALEUR

L'approche d'Inflexion repose sur un soutien actif et une collaboration étroite avec les entreprises de son portefeuille. Les principaux axes de création de valeur incluent :

- **Fusions et acquisitions (M&A)** : accélérer la croissance et l'expansion des entreprises par des acquisitions stratégiques et transformationnelles.
- **Expansion internationale** : aider les entreprises à s'étendre sur de nouveaux marchés géographiques à l'échelle mondiale, soit de manière organique, soit par des fusions et acquisitions.
- **Transformation numérique** : exploiter la technologie, ainsi que les données, l'analytique et l'IA générative pour améliorer la compétitivité d'une entreprise et accroître son efficacité.
- **Améliorations commerciales** : optimiser les stratégies de mise sur le marché et de tarification, ainsi que la chaîne d'approvisionnement et la fonction commerciale d'une entreprise pour améliorer la rentabilité.
- **Talent et réseau** : s'assurer que les structures de gouvernance et les talents appropriés sont en place pour soutenir la croissance d'une entreprise.
- **ESG (Environnement, Social et Gouvernance)** : accompagner les entreprises dans leur démarche pour devenir la version la plus durable d'elles-mêmes.

Inflexion en chiffres*

- **11 milliards €** sous gestion
- **123 entreprises** soutenues
- **1,3 milliard \$** d'EBITDA combiné pour son portefeuille actuel
- **44 000 employés** au sein de son portefeuille
- Plus de **170 employés** répartis dans **9 bureaux** internationaux
- **44 % de femmes** parmi les employés
- **3,4x de rendement total** sur la performance réalisée
- **67 sorties** (exits)

interview

▶ [Voir l'interview vidéo](#)

6:42 MIN



Louis Flamand
Chief Investment Officer
Altaroc



John Hartz
Co-fondateur
Managing Partner
Inflexion

Louis Flamand : Bonjour, John. Nous nous connaissons depuis longtemps, puisque j'ai investi pendant plus de 14 ans chez Inflexion pour trois institutions différentes, dont Altaroc. C'est donc un réel plaisir pour moi de pouvoir vous interviewer aujourd'hui. *Pourriez-vous d'abord vous présenter et peut-être partager avec nous les étapes clés de votre carrière professionnelle ?*

John Hartz : Bien sûr Louis. C'est un plaisir de vous accueillir aujourd'hui dans notre bureau à Londres. Il est vrai que nous nous connaissons depuis très longtemps.

J'ai commencé ma carrière en travaillant avec des entreprises en difficulté, ce qui m'a permis d'acquérir de solides bases. J'ai ensuite rejoint Apax Partners, Maurice (Tchenio, PDG d'Altaroc Partners, ndlr) était du côté français, et moi au bureau de Londres. Je pense qu'il faisait partie du tout premier comité d'investissement. C'est un plaisir de travailler à nouveau avec Maurice.

Après Apax, j'ai co-fondé Inflexion avec mon partenaire, Simon Turner. Au cours des 25 dernières années, nous avons développé la firme, qui compte aujourd'hui environ 10 milliards d'euros sous gestion, avec trois fonds différents. Cette construction a été un travail difficile mais formidable.

Louis Flamand : *Quel est votre rôle aujourd'hui chez d'Inflexion ?*

John Hartz : Je suis Managing Partner - je fais donc partie du comité d'investissement, du comité de cessions et des principaux comités opérationnels de la firme. Mais nous avons une grande équipe qui s'occupe de la plupart des activités liées aux transactions et, bien sûr, de l'aspect opérationnel d'Inflexion. On le voit dans l'ensemble de la firme, mais de plus en plus de nouveaux membres arrivent et gèrent également des parties importantes de l'entreprise.

Louis Flamand : *John, pourriez-vous nous présenter Inflexion et son histoire ?*

John Hartz : Bien sûr.

Inflexion est donc un investisseur en Private Equity Mid-Market. Nous avons commencé notre vie au Royaume-Uni, mais nous avons migré vers la plupart des pays d'Europe du Nord, et nous avons commencé en 1999.

Cela fait donc 25 ans, cette année. Mais lorsque nous avons commencé, nous étions évidemment très petits et le secteur de Private Equity à Londres n'avait pas besoin d'un autre acteur. Il y avait beaucoup d'autres acteurs et les courtiers savaient à qui s'adresser. Nous avons donc dû nous frayer un chemin sur le marché, ce qui signifie que nous avons fait beaucoup d'origination directe, en allant rencontrer des entrepreneurs, en découvrant ce qu'ils voulaient faire et en travaillant ensuite directement avec eux.

Je l'ai dit, même si c'était il y a longtemps, parce que c'est ainsi que nous fonctionnons aujourd'hui, c'est tout à fait dans notre ADN de contribuer à trouver des solutions pour les entrepreneurs. Aujourd'hui encore, dans 75% des entreprises dans lesquelles nous investissons, nous sommes les premiers investisseurs en Private Equity. Il s'agit donc de travailler directement avec les entrepreneurs. C'est en quelque sorte ainsi que nous nous sommes construits. Nous avons ensuite élargi notre champ d'action à partir de notre marché de base mid-market britannique en se concentrant sur le Buy-out, puis en se lançant dans le « Partnership Capital », où nous prenons des participations minoritaires avec des entrepreneurs, ainsi que vers notre fonds « Enterprise », qui se positionne en dessous des deux fonds « Flagship ». Nous nous sommes ensuite lancés en Europe. Nous avons maintenant des bureaux à Amsterdam, Stockholm et Francfort pour couvrir les principaux marchés d'Europe du Nord.

Le chemin a été long, mais nous avons travaillé avec des personnes très talentueuses, ce qui est toujours plus facile.

Louis Flamand : Vous avez créé une des organisations les plus impressionnantes du mid-market.

Pourriez-vous nous parler de votre équipe et de l'expertise que vous avez développée en interne et au sein d'Inflexion ?

John Hartz : Merci beaucoup. Nous avons aimé cette direction que nous avons prise et que nous continuons de prendre. Et comme je l'ai dit tout à l'heure, il s'agit avant tout d'un travail humain. Nous avons réussi à intégrer dans l'organisation des personnes très talentueuses.

Et notre culture est tout à fait particulière. C'est aussi ce qui donne envie de nous rejoindre. C'est une organisation très diversifiée. Nous comptons 40 % de femmes, ce qui est très inhabituel dans les services financiers, et encore plus dans le secteur du Private Equity. Mais c'est très délibéré. C'est comme ça depuis le début.

Nous voulons intégrer d'autres types de tolérances au risque, d'autres relations dans la prise de ces décisions très importantes. Nous avons multiplié les transactions et les spécialisations intersectorielles.

Nous gérons actuellement six secteurs dans les domaines de croissance de l'économie européenne - soins de santé, services aux entreprises, services financiers et autres - mais nous nous concentrons vraiment sur les domaines de croissance, où nous voyons des opportunités et où d'autres entrepreneurs ont l'occasion d'agir.

Louis Flamand : *Quelles ont été les performances à long terme d'Inflexion ?*

John Hartz : Elles sont plutôt satisfaisantes. Nous avons investi dans environ 120 entreprises au cours des 25 dernières années. Nous en avons vendu plus de 62, à vrai dire 63 ce matin, et le rendement moyen a été de 3,4 fois le capital investi et un TRI de 35 %*. Donc plutôt élevé.

Et nous avons évidemment placé la barre très haut pour ce que nous devons faire à l'avenir. Mais nous sommes prêts à relever le défi.





Nous gérons actuellement six secteurs dans les domaines de croissance de l'économie européenne - soins de santé, services aux entreprises, services financiers et autres - mais nous nous concentrons vraiment sur les domaines de croissance, où nous voyons des opportunités et où d'autres entrepreneurs ont l'occasion d'agir.»

- John Hartz



Fonds souverains, entrepreneurs ... qui sont les investisseurs d'Inflexion ?

Inflexion attire une clientèle d'investisseurs incroyablement diversifiée, allant des fonds souverains aux entrepreneurs individuels. Au sommet de cette pyramide d'investissement se trouvent certains des fonds souverains les plus influents au monde. Ces entités, qui gèrent souvent des milliards de dollars d'actifs, choisissent Inflexion pour son expertise et sa capacité à générer des rendements solides et durables. Les engagements de ces investisseurs peuvent dépasser les 150 millions £, démontrant leur confiance dans les stratégies de la firme. Cependant, la diversité des investisseurs d'Inflexion ne s'arrête pas là.




Les fonds de pension d'État constituent une part importante de leur clientèle. Ces fonds, provenant des pensions d'État et des fonds souverains d'Europe, des États-Unis, d'Asie et du Moyen-Orient, sont souvent chargés de gérer les retraites de leurs citoyens. Gérer de tels fonds implique des exigences de gouvernance strictes, une responsabilité qu'Inflexion prend très au sérieux. La firme s'assure que chaque décision d'investissement respecte les normes élevées requises par ces entités publiques.

En plus des grands fonds institutionnels, Inflexion collabore également avec des entrepreneurs individuels. Les dotations, souvent associées à des universités ou des organisations caritatives, recherchent aussi des partenaires d'investissement capables de comprendre leurs objectifs à long terme et leur besoin de stabilité financière. Inflexion, avec son approche méthodique et transparente, est parfaitement positionnée pour répondre à ces attentes.

ENGAGEMENT PROFOND ET VARIÉ

L'engagement moyen des investisseurs dans les fonds d'Inflexion varie considérablement en fonction de leur nature et de leurs objectifs. Les fonds souverains et les fonds de pension d'État, avec leurs volumes d'actifs significatifs, ont tendance à investir des montants substantiels, souvent supérieurs à 100 millions £. Ces investissements reflètent la confiance qu'ils placent dans la capacité d'Inflexion à générer des rendements constants et à gérer les actifs avec rigueur et diligence. Cette diversité d'engagements constitue une force pour Inflexion, car elle permet à la firme de bénéficier d'un soutien financier stable tout en cultivant des relations profondes et durables avec ses investisseurs.

interview

 [Voir l'interview vidéo](#)

2:12 MIN

Louis Flamand : *Qui sont les investisseurs types d'Inflexion et quel est leur engagement moyen dans vos fonds ?*

John Hartz : Ils sont en fait très diversifiés.

Au sommet, nous avons certains des fonds souverains qui sont présents à l'échelle mondiale et qui investissent évidemment des sommes d'argent considérables avec un engagement moyen supérieur à 100 M\$.

Il y a ensuite les fonds de pension nationaux ou régionaux. Nous avons des fonds de pension au Royaume-Uni, en Suède, en Finlande, qui gèrent typiquement les futures retraites des fonctionnaires. Il existe dans ces cas-là des exigences en matière de diversification, si l'on peut dire, dans la gestion de l'argent de ce type d'investisseurs.

Il en va de même pour les fonds de pension américains. Il y a aussi les fonds de dotation et un grand nombre d'entrepreneurs. Nous avons aussi une clientèle d'hommes d'affaires, d'entrepreneurs, de personnes et de familles qui ont bien réussi. Nous aimons travailler avec eux car ils nous ouvrent de nouvelles portes.



Certains fonds souverains investissent des sommes d'argent considérables, avec un engagement moyen supérieur à 100 M\$.»

- John Hartz

A photograph of two men in business suits standing on a staircase. The man on the left is wearing a blue suit and a white shirt, while the man on the right is wearing a dark blue suit, a white shirt, and a patterned tie. They are both smiling and looking towards the camera. The staircase has a wooden handrail and a decorative metal railing.

Inflexion : une culture unique et axée sur les entrepreneurs

Au cœur de la stratégie d’Inflexion se trouve une culture d’entreprise distincte centrée sur l’entrepreneur. Alors que de nombreuses sociétés de Private Equity mettent en avant des professionnels hautement qualifiés et des stratégies financières sophistiquées, Inflexion accorde une grande importance à la création d’une atmosphère de soutien et de collaboration. Cette approche vise à placer l’entrepreneur au centre de l’attention, en écoutant attentivement ses besoins et ses ambitions.

🎯 AMBITION PARTAGÉE ET RÉSOLUTION DE PROBLÈMES

Inflexion se caractérise par une culture d'ambition et de résolution de problèmes. Le gérant encourage non seulement la croissance et le développement des entreprises de son portefeuille, mais cherche également à surmonter les défis avec une approche proactive et innovante. Cette attitude tournée vers l'avenir permet à Inflexion de créer des partenariats solides et durables, axés sur la création de valeur à long terme plutôt que sur des gains financiers rapides.

🌐 SPÉCIALISATION SECTORIELLE ET PRÉSENCE INTERNATIONALE

L'expertise sectorielle est un autre facteur clé de différenciation pour Inflexion. Comprendre les nuances spécifiques des industries dans lesquelles opèrent les entreprises est essentiel pour fournir des conseils pertinents et des solutions adaptées. Inflexion met l'accent sur une connaissance approfondie des dynamiques de marché, des dynamiques sectorielles et des tendances régionales. Pour soutenir cette spécialisation, Inflexion a établi des bureaux en Asie, offrant une perspective globale et des informations précieuses sur le terrain. Cette présence internationale permet à la firme de mieux comprendre les défis et les opportunités spécifiques à chaque marché et d'apporter un soutien concret et efficace aux entrepreneurs.

👂 UNE STRATÉGIE AXÉE SUR LES RELATIONS ET L'ÉCOUTE

Comme l'explique John Hartz, la capacité d'écoute est un atout majeur. En restant à l'écoute des besoins et des ambitions des entrepreneurs, la firme est en mesure de nouer des relations de confiance et de collaboration. Cette approche centrée sur l'humain favorise un environnement où les entrepreneurs se sentent soutenus et compris, créant ainsi une synergie propice à un succès mutuel.

interview

▶ Voir l'interview vidéo

2:19 MIN

Louis Flamand : *Selon vous, qu'est-ce qui différencie le plus Inflexion de ses concurrents dans le buy-out ?*

John Hartz : C'est l'une des questions les plus difficiles, j'ai toujours du mal à y répondre. Mais probablement sa culture.

Il y a beaucoup de sociétés de Private Equity avec beaucoup de personnes très intelligentes. Nous avons une culture très favorable aux entreprises, aux entrepreneurs, et les entrepreneurs sont vraiment au centre de notre action. Nous écoutons ce qu'ils veulent faire et les solutions qu'ils souhaitent mettre en oeuvre. Il se peut qu'ils ne veuillent pas perdre le contrôle, et c'est la raison pour laquelle nous avons un fonds «Partnership Capital» pour prendre des participations minoritaires dans des entreprises vraiment excellentes.

C'est une culture de l'ambition et de la volonté de se développer, de résoudre les problèmes et d'aller de l'avant plutôt que de s'intéresser à l'argent, qui reste évidemment important. C'est un facteur de différenciation important.

Lorsqu'il s'agit de transactions commerciales proprement dites, il est très important de connaître l'activité de l'entrepreneur.

La spécialisation sectorielle est mise en évidence par la connaissance des problèmes qui se posent dans l'entreprise d'un entrepreneur, sur le marché, aux Etats-Unis et en Asie. Ce sont des éléments très importants.



Nous avons une culture très favorable aux entreprises, aux entrepreneurs, et les entrepreneurs sont vraiment au centre de notre action.»

- John Hartz

Focus sur



Global Data, un pionnier dans l'analyse et l'intelligence de marché

Dans un monde où les données sont devenues le nouvel or noir, les entreprises doivent non seulement collecter des informations, mais aussi les analyser et les interpréter pour rester compétitives. C'est dans ce contexte que **Global Data** s'est imposé comme un leader incontournable, fournissant des analyses de marché et des informations stratégiques de haute qualité.

©Global Data

Présente dans le **Millésime Altaroc Odyssey 2023**, Global Data est une entreprise spécialisée dans la fourniture de données, d'analyses et de solutions d'intelligence de marché. Fondée avec la vision de transformer la manière dont les entreprises accèdent et utilisent les informations stratégiques, Global Data s'est rapidement développée pour devenir un acteur majeur sur la scène internationale. La société est reconnue pour sa capacité à offrir des perspectives approfondies et des analyses précises dans divers secteurs industriels, allant des technologies de l'information à la santé, en passant par l'énergie et les services financiers.

● UNE EXPERTISE MULTI-SECTORIELLE

L'une des forces de l'entreprise réside dans sa couverture étendue de nombreux secteurs. Elle fournit des rapports détaillés et des analyses pointues dans des domaines variés, notamment :

- **Les technologies de l'information et les télécommunications** : en analysant les tendances technologiques, les innovations et les dynamiques du marché, Global Data aide les entreprises à naviguer dans un environnement en constante évolution.
- **La santé et les sciences de la vie** : les rapports de Global Data sur les biotechnologies, les dispositifs médicaux et les produits pharmaceutiques sont indispensables pour les acteurs de ce secteur complexe et hautement réglementé.
- **L'énergie et les ressources naturelles** : en fournissant des données sur les marchés de l'énergie, des mines et des ressources renouvelables, Global Data aide les entreprises à planifier et à prendre des décisions stratégiques.
- **Les services financiers** : les analyses sur les marchés financiers, les tendances bancaires et les évolutions réglementaires permettent aux institutions financières de rester à la pointe de l'innovation et de la conformité.



©Shutterstock / GaudiLab

DES SOLUTIONS D'INTELLIGENCE DE MARCHÉ AVANCÉES

Global Data utilise une combinaison de technologies de pointe et d'expertise humaine pour fournir des analyses qui sont à la fois approfondies et actionnables.

- **Des rapports de marché :** des études détaillées qui offrent une vue d'ensemble sur les tendances, les opportunités et les défis spécifiques à chaque secteur.
- **Des analyses concurrentielles :** des évaluations des positions de marché, des stratégies et des performances des principaux acteurs de chaque industrie.
- **Des prévisions et tendances :** des projections basées sur des modèles économétriques et des analyses de données pour anticiper les évolutions du marché.
- **Des bases de données sectorielles :** des banques de données exhaustives qui regroupent des informations clés sur les entreprises, les produits, les marchés et les technologies.

UN IMPACT MONDIAL

Avec des bureaux et des clients dans le monde entier, Global Data possède un véritable impact global. L'entreprise travaille avec des multinationales, des PME, des institutions gouvernementales et des organisations à but non lucratif, offrant des insights qui aident à façonner les stratégies à l'échelle internationale.

interview - Pourquoi Inflexion a-t-il décidé d'investir dans Global Data ?

[▶ Voir l'interview vidéo](#)

3:04 MIN

John Hartz : Il s'agit d'une scission d'une société cotée en bourse au Royaume-Uni, dont nous avons racheté, selon nous, la meilleure division, à savoir la division des soins de santé, qui fournit des données essentielles aux sociétés pharmaceutiques, telles que des données sur les prix pratiqués sur les différents marchés, afin qu'elles sachent comment fixer le prix des essais cliniques, ainsi que des données sur les résultats. Il s'agit d'informations indispensables pour le secteur pharmaceutique.

C'est le troisième acteur mondial sur ce marché. Fondée par un entrepreneur que nous connaissons depuis longtemps. Il était frustré par l'évaluation qu'il avait sur le marché public. Nous avons réussi à créer une division, dans laquelle PLC, l'entreprise publique conserve la majorité des parts. Nous détenons 38 % de l'entreprise, mais nous pouvons l'aider à développer cette activité en tant qu'unité distincte et précieuse au sein de l'entreprise publique. Ce sont des opérations compliquées, et c'est la raison pour laquelle il n'est possible d'effectuer des transactions que de gré à gré.

Il n'y avait pas de concurrence pour cette transaction. Nous pensons l'avoir obtenu à un prix plus bas que s'il s'agissait d'une unité séparée. Et nous disposons d'une excellente structure.

Il s'agit d'une activité en pleine croissance, dont le chiffre d'affaires augmente à un taux de croissance annuel moyen de 15 % et dont les marges sont très élevées, comme c'est normalement le cas pour les entreprises de données. C'est une excellente occasion de développer cette activité à l'échelle internationale par le biais de fusions et d'acquisitions. Je suis très enthousiaste.

Ce qui est très inhabituel dans cette transaction, c'est que nous avons conclu la transaction à la fin de l'année dernière, avant la fin de l'année, et pour des raisons réglementaires, nous ne faisons le chèque que ce vendredi.

Pendant six mois nous avons pu travailler avec l'équipe de direction, réaliser le carve-out, intégrer les spécialistes que nous souhaitions dans l'entreprise, commencer à examiner les aspects opérationnel et à apporter des améliorations opérationnelles sans avoir à signer de chèque. C'est un vrai cas d'école. Nous sommes donc très satisfaits de l'évolution de cette activité.

Focus sur



EasyFairs réinvente l'expérience des salons et des événements internationaux

Dans un monde où les interactions directes et les expériences immersives sont devenues essentielles pour les entreprises, **Easyfairs** s'est imposé comme un leader innovant dans l'organisation de salons et d'événements. L'entreprise, avec sa vision avant-gardiste et son approche centrée sur le client, redéfinit la manière dont les événements professionnels sont conçus et vécus.

©EasyFairs

Fondée en 2004, EasyFairs s'est rapidement développée pour devenir l'un des principaux organisateurs de salons et d'événements en Europe. Basée en Belgique, l'entreprise gère plus de 200 événements dans 14 pays, couvrant une variété de secteurs allant de l'industrie et de la technologie aux produits de consommation et aux services professionnels. La mission d'Easyfairs est simple : faciliter les rencontres et les échanges professionnels tout en offrant des expériences mémorables et efficaces.



©EasyFairs

UNE APPROCHE INNOVANTE DANS L'ORGANISATION DES ÉVÉNEMENTS INTERNATIONAUX

Présente dans le Millésime Altaroc Odyssey 2023, EasyFairs se distingue par son approche innovante de l'organisation d'événements. L'entreprise combine des technologies de pointe avec une connaissance approfondie des besoins des exposants et des visiteurs pour créer des salons dynamiques et interactifs.

- **Des concepts flexibles et adaptés** : EasyFairs propose des formats de salons variés, adaptés aux besoins spécifiques de chaque secteur et de chaque marché. Qu'il s'agisse de grandes expositions internationales ou d'événements plus niche et spécialisés, la société sait comment maximiser l'impact pour tous les participants.
- **Une technologie de pointe** : en intégrant des solutions technologiques avancées comme les plateformes de matchmaking, les applications mobiles de salon et les outils de réalité augmentée, EasyFairs améliore l'expérience des visiteurs et des exposants, facilitant les rencontres et les échanges commerciaux.
- **Une expérience utilisateur** : l'accent est mis sur la création d'une expérience utilisateur fluide et engageante. L'entreprise conçoit ses événements pour être intuitifs et accueillants, permettant aux participants de se concentrer sur ce qui compte vraiment : le networking et les opportunités d'affaires.

UNE COUVERTURE SECTORIELLE ÉTENDUE

EasyFairs organise des événements dans une multitude de secteurs, offrant des plateformes dédiées pour les professionnels de diverses industries.

- **Industrie et Technologie** : salons dédiés aux innovations industrielles, à la fabrication avancée, à l'automatisation et aux technologies de l'information.
- **Emballage et Logistique** : événements centrés sur les solutions d'emballage, la chaîne d'approvisionnement et la logistique.
- **Santé et Bien-être** : salons axés sur les produits pharmaceutiques, les dispositifs médicaux, la santé numérique et le bien-être.
- **Construction et Immobilier** : expositions pour les professionnels du bâtiment, de l'architecture et de la gestion immobilière.
- **Marketing et Communication** : événements dédiés aux dernières tendances en marketing, publicité, médias et communication digitale.

UNE APPROCHE CENTRÉE SUR LE CLIENT

L'entreprise met un point d'honneur à comprendre les besoins et les attentes des exposants et des visiteurs, et à y répondre de manière proactive. Cette philosophie se traduit par une attention particulière aux détails, une flexibilité dans la conception des événements et un engagement à offrir un service de haute qualité.

interview - Pourquoi Inflexion a-t-il décidé d'investir dans EasyFairs ?

[Voir l'interview vidéo](#)

2:03 MIN

John Hartz : Il s'agit d'une entreprise appelée EasyFairs, une entreprise d'événementiel basée en Belgique.

Il s'agit d'une entreprise dont nous connaissons l'entrepreneur, Eric, depuis une dizaine d'années et que nous suivons depuis longtemps. Il n'a jamais voulu vendre. Nous n'avons cessé de lui demander s'il était prêt à nous laisser rentrer dans son capital. Il ne voulait pas le faire, ce qui est tout à fait normal pour nous.

Nous avons discuté pendant toute la durée du Covid, alors que les entreprises événementielles ne pouvaient plus travailler. C'était une période difficile pour EasyFairs. Nous l'avons aidés à trouver des idées. Finalement, lorsqu'Eric a voulu faire une transaction, nous étions là pour faire un investissement en partenariat avec lui. Si l'on considère les dix entreprises mondiales du secteur de l'événementiel, une seule d'entre elles appartient encore à son fondateur. Il s'agit d'Easyfairs.

Il s'agissait de son premier investissement en Private Equity, il n'avait jamais reçu de capitaux extérieurs.

Nous avons donc la possibilité de professionnaliser leur méthode de travail et les aider maintenant à pénétrer le marché américain.



Si l'on considère les dix entreprises mondiales du secteur de l'événementiel, une seule d'entre elles appartient encore à son fondateur. Il s'agit d'Easyfairs.»

- John Hartz

Inflexion a vendu **1 entreprise** **tous les 45 jours** au cours des deux dernières années

Dans un contexte économique mondial marqué par des incertitudes, les investisseurs se demandent quel est le bon moment pour engager des capitaux Private Equity. John Hartz apporte un éclairage précieux sur cette question, mettant en avant la résilience et l'efficacité de la stratégie d'Inflexion.

📊 UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT ÉPROUVÉE

La philosophie d'Inflexion repose sur une stratégie d'investissement claire et cohérente : acquérir des entreprises à forte croissance et à forte marge, explique John Hartz. Inflexion s'est exclusivement dédiée à cette approche, évitant la dispersion et restant concentrée sur ses principaux objectifs.

Cette stratégie a fait ses preuves au fil des ans, même pendant les périodes de turbulences économiques. Hartz souligne que les rendements d'Inflexion ont été robustes lors de diverses crises mondiales : la crise financière de 2008, les conflits en Irak et en Afghanistan, le Brexit et la crise de la zone euro. Malgré ces défis, Inflexion a maintenu des rendements solides, triplant souvent les investissements initiaux.

↗️ S'ADAPTER À L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS

Pour Hartz, le succès d'Inflexion réside également dans sa capacité à identifier en permanence des entreprises prometteuses, même en période de crise. **«Nous sommes bien plus intéressés par notre capacité à trouver des entreprises à forte croissance et à forte marge sur des marchés en expansion»**, déclare-t-il. Cette quête incessante de nouvelles opportunités permet à Inflexion de rester dynamique et réactif face aux évolutions du marché. Malgré les gros titres pessimistes actuels — taux d'intérêt élevés, crise du coût de la vie, etc. —, Inflexion continue de découvrir des entreprises attractives dirigées par des entrepreneurs ambitieux. Ces dirigeants, même en période d'incertitude, cherchent à aller de l'avant, et Inflexion est là pour les accompagner.

🎯 UNE GESTION PRUDENTE ET OPPORTUNISTE

L'une des forces d'Inflexion réside dans sa gestion prudente mais opportuniste de son portefeuille. Hartz note que la firme a réussi à vendre une entreprise tous les 45 jours au cours des deux dernières années, ce qui est exceptionnel dans le secteur du Private Equity. En comparaison, d'autres grands acteurs n'ont vendu que 30 % de leurs transactions pré-COVID, tandis qu'Inflexion en a réalisé 65 %. Cette performance exceptionnelle donne à la société britannique une confiance renouvelée pour poursuivre ses investissements.

👤 S'ADAPTER AUX NOUVELLES DYNAMIQUES DE TRAVAIL

Hartz reconnaît que le monde des affaires a changé, en particulier avec la montée du travail à distance depuis la pandémie de COVID-19. Les modèles commerciaux et les structures de capital doivent s'adapter à ces nouvelles réalités. Inflexion a su naviguer dans ces transformations, renforçant ainsi sa capacité à soutenir les entreprises dans un environnement économique en constante évolution.





**PRIVATE
EQUITY**

«À long terme, le Private Equity
est **un marché en croissance**»

Dans un environnement économique mondial en constante évolution, John Hartz partage sa vision des perspectives à moyen et long terme du secteur du Private Equity.

LES LIMITES DES MARCHÉS PUBLICS

Hartz nous livre une analyse franche des marchés publics, en particulier en Europe et aux États-Unis. Il souligne que la performance des entreprises de taille moyenne sur ces marchés a été décevante.

"Le Russell 2000 n'a pas bougé depuis trois ans et demi", dit-il, notant que malgré des hausses significatives des principaux indices comme le NASDAQ, les entreprises du marché intermédiaire n'ont pas connu le même succès.

En Europe, et particulièrement au Royaume-Uni, la situation est encore plus critique, avec une baisse de 20 % pour certaines entreprises. Ces chiffres illustrent la difficulté pour les entrepreneurs de taille moyenne de prospérer sur les marchés publics, créant ainsi un besoin croissant d'alternatives viables.

LE PRIVATE EQUITY COMME SOLUTION

Selon Hartz, le Private Equity s'impose comme la solution idéale pour les entrepreneurs et les entreprises de taille moyenne, celles dont la valeur atteint environ 1 à 1,5 milliard d'euros. Le Private Equity offre des avantages significatifs par rapport aux marchés publics, notamment par l'alignement total des intérêts entre les actionnaires et les dirigeants d'entreprises. **"Les entrepreneurs et propriétaires d'entreprises peuvent voir les avantages de travailler avec un actionnaire totalement aligné avec eux et capable de les aider grâce aux ressources dont nous disposons"**, explique Hartz. L'équipe d'accélération de valeur d'Inflexion, par exemple, fournit un soutien crucial dans des domaines tels que la tarification et les stratégies de mise sur le marché, la cybersécurité, l'exploitation des données et de l'analytique, le recrutement de talents et les critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance), des aspects essentiels pour bâtir des entreprises solides et durables.



@Inflexion

OPPORTUNITÉS À MOYEN TERME

Hartz voit une excellente opportunité pour le Private Equity à moyen et long terme, en particulier dans le segment des entreprises de taille moyenne. Alors que les marchés publics continuent de sous-performer pour ces entreprises, le Private Equity est bien positionné pour offrir les ressources et le soutien nécessaires pour favoriser leur croissance.

La compréhension croissante des avantages du Private Equity par les entrepreneurs et les propriétaires d'entreprises jouera un rôle clé dans cette dynamique. À mesure que cette compréhension se développe, le secteur du Private Equity attirera non seulement plus d'entrepreneurs, mais aussi élargira sa base d'investisseurs, y compris les personnes fortunées.

CROISSANCE À LONG TERME

"Je pense qu'à long terme, le Private Equity est un marché en croissance", affirme John Hartz. Avec la prise de conscience croissante des avantages qu'elle offre, cette classe d'actifs est bien placée pour une expansion durable.

Cette croissance sera alimentée par la capacité du Private Equity à fournir un soutien stratégique et financier adapté aux besoins spécifiques des entreprises de taille moyenne, un avantage que les marchés publics ne peuvent souvent pas offrir. En attirant des capitaux supplémentaires et en aidant les entreprises à naviguer dans un paysage économique complexe, le Private Equity jouera un rôle de plus en plus crucial dans le développement économique mondial.

Le mot de la fin



Vous l'avez vu, Inflexion est un véritable modèle d'adaptabilité et de réussite dans un environnement en constante évolution. Avec un focus clair sur la création de valeur à long terme, la firme s'est imposée comme un acteur incontournable du Private Equity en Europe et dans le monde, alliant expertise sectorielle, gestion proactive et soutien indéfectible aux entreprises de son portefeuille.

À travers ses stratégies novatrices, Inflexion transforme des sociétés ambitieuses en leaders mondiaux. Son approche met en lumière la puissance d'un partenariat authentique entre investisseurs et entrepreneurs, favorisant une croissance durable et une vision partagée de l'avenir.

Dans un contexte mondial de plus en plus complexe, la capacité d'Inflexion à naviguer avec agilité et à saisir les opportunités qui en découlent est un atout majeur.

Je vous retrouve le mois prochain pour un nouveau dossier spécial consacré au financement des retraites aux Etats-Unis, et le rôle absolument incontournable joué par le Private Equity.

Damien **HELENE**
RÉDACTEUR EN CHEF

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

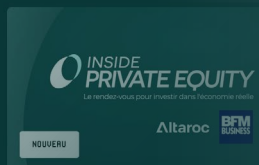
L'émission mensuelle d'Altaroc sur BFM Business à retrouver en Replay sur notre site internet.



Les atouts du Private Equity face au contexte économique mondial

Bénéficiez des analyses exclusives de nos experts sur les atouts distinctifs du Private Equity et sa capacité à performer même en période de tension économique

6 EPISODES



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.

17 EPISODES



Odyssey 2024

Toutes nos vidéos sur Altaroc TV

12 EPISODES

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, Rue François-Versonnex 7, 1207 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



Eliott Vincent

Responsable Grands Comptes & Partenariats Sud Est

+33 6 89 39 19 77
eliott.vincent@altaroc.pe



Thibaut Mortelecq

Responsable Offre Grands Comptes

+ 33 7 89 30 08 14
thibaut.mortelecq@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



Yanis Kessi

Responsable Partenariats Ile-de-France

+33 6 51 53 74 09
yanis.kessi@altaroc.pe



Sarah Gabetty

Responsable du Développement du Réseau Partenaires

+33 6 02 10 97 97
sarah.gabetty@altaroc.pe



Clément Leguy

Responsable Partenariats Ile-de-France

+ 33 7 72 00 82 18
clement.leguy@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

BENELUX



Thibault Delborge

Head of Benelux

+32 475 95 15 20
thibault.delborge@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

iStock - Imaginina
Shutterstock - GaudiLab
Unsplash - Sebastian HERRMANN; Lycs Architecture.
Vecteezy - Aleksey PANTELEEV

inflexion

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

Altasuisse 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 : Comprendre les mécanismes du Private Equity