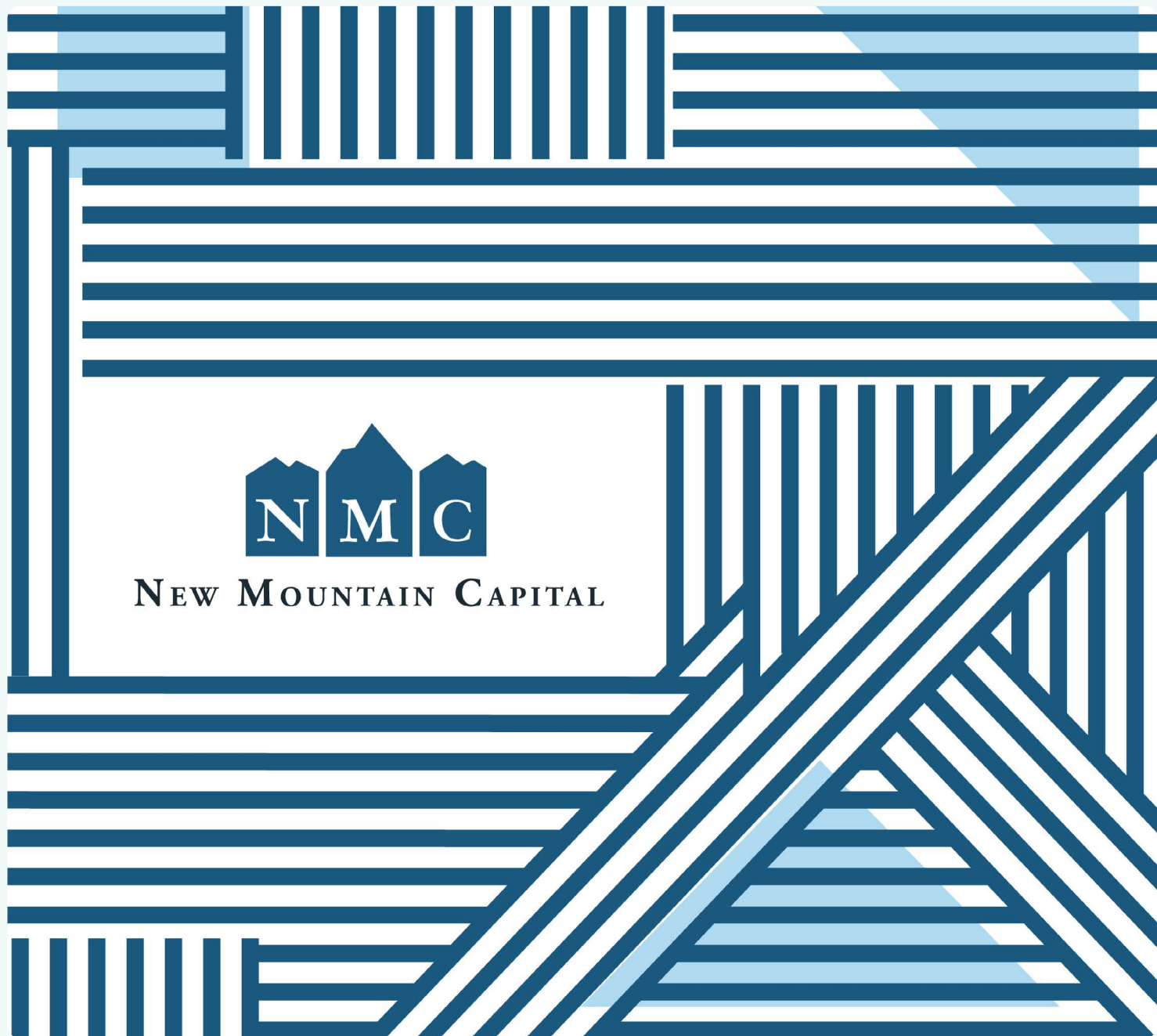


# DOSSIER SPÉCIAL

NUMÉRO 13



avril 2025

**New Mountain,  
une stratégie de  
croissance défensive  
dans la santé et les  
logiciels**

Avec une approche thématique rigoureuse et une sélection méthodique des secteurs les plus résilients, [New Mountain Capital](#) s'est imposé comme un acteur clé du Private Equity.

Son fondateur, Steve Klinsky, a accordé une interview exclusive à Altarcoc. Il revient sur la discipline stratégique qui a façonné le succès de la firme et sa capacité à créer de la valeur sur le long terme.

# Le mot du rédacteur en chef



Bonjour à tous,

Pour ce nouveau dossier spécial, je suis ravi de vous emmener au cœur de New Mountain Capital, gérant présent dans le [Millésime FPCI Altaroc Odyssey 2023](#) et dans l'univers de sélection du [FPCI Altaroc Odyssey 2025](#).

Depuis sa création en 1999, la firme new yorkaise s'est distinguée par une approche d'investissement résolument tournée vers la stabilité et la croissance à long terme.

Elle privilégie une sélection rigoureuse de secteurs défensifs et cette discipline méthodique, articulée autour d'une analyse approfondie des tendances structurelles, lui a permis de bâtir un portefeuille d'entreprises remarquables.

Je vous propose d'explorer dès maintenant les ressorts de cette stratégie distinctive à travers une interview exclusive de Steve Klinsky, fondateur et directeur général de la firme. Nous reviendrons également sur les piliers du succès de New Mountain, qui compte une équipe polyvalente et un réseau d'investisseurs internationaux en constante expansion. Plus qu'un simple gérant de Buy-Out, New Mountain incarne une vision du Private Equity où la prudence et l'expertise sectorielle priment sur la course aux deals.

Très bonne lecture,

Damien **HELENE**  
RÉDACTEUR EN CHEF



# SOMMAIRE

**p04.** Steve Klinsky, pionnier du Private Equity et fondateur de New Mountain Capital

---

**p06.** New Mountain Capital : une stratégie d'investissement thématique fondée sur la rigueur et la discipline

---

**p07.** New Mountain Capital : une performance de premier quartile et un réseau d'investisseurs mondiaux diversifié

---

**p08.** New Mountain adopte une stratégie d'investissement stable malgré un marché fluctuant

---

**p09.** Le Private Equity, d'un modèle financier à un véritable bâtisseur d'entreprises

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.

A portrait of Steve Klinsky, a middle-aged man with short, dark hair, wearing a dark suit jacket, a light blue shirt, and a red patterned tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a textured, grey wall.

## Steve Klinsky, pionnier du Private Equity et fondateur de New Mountain Capital

Pionnier discret mais influent, Steve Klinsky s'impose comme l'une des **figures fondatrices du Private Equity** moderne aux États-Unis. Arrivé à New York en 1981, alors que les LBO n'en étaient qu'à leur début, il s'est rapidement imposé comme un acteur clé de l'industrialisation de cette pratique, contribuant à structurer une industrie encore naissante.



## PRÉSENTATION

En 1999, fort de quinze années passées chez Forstmann Little & Co. – dont il fut successivement Partner Associé puis General Partner – Steve Klinsky décide de voler de ses propres ailes. Il y avait piloté sept fonds de Private Equity et de dette cumulant plus de 10 milliards de dollars. Il fonde alors New Mountain Capital, avec l'ambition de bâtir une société de gestion axée sur la création de valeur durable et la croissance stratégique. Vingt-cinq ans plus tard, la firme s'impose comme l'un des acteurs les plus rigoureux et différenciants du mid-market américain.

«**Mon rôle, en tant que directeur général, est de garantir que nous prenons les bonnes décisions et que la culture de l'entreprise reste fidèle à ses principes.**», explique-t-il dans une interview exclusive accordée à Altaroc dans son bureau new-yorkais. Avec plus de 260 collaborateurs, Klinsky s'assure que les talents clés occupent les bonnes fonctions. S'il résume parfois son rôle avec une pointe d'humour – «*Je bois du café pendant que chacun fait son travail*» –, son implication quotidienne demeure essentielle pour maintenir l'élan d'une firme qui a su se distinguer par ses performances constantes et son approche disciplinée.

Depuis sa **création en 1999**, New Mountain Capital s'est distingué par une stratégie d'investissement unique, axée sur la croissance défensive et la protection contre les risques cycliques. Contrairement à d'autres acteurs du Private Equity qui adoptent une approche purement financière, New Mountain privilégie une **philosophie d'entreprise familiale**, fondée sur la durabilité et la construction de valeur sur le long terme.

«Nous n'avons pas une théorie du portefeuille où certaines entreprises réussissent pendant que d'autres échouent», explique Steve Klinsky. «**Nous voulons que chaque investissement soit solide et protégé, comme une entreprise familiale bien gérée.**» Cette stratégie repose sur une sélection rigoureuse des secteurs : New Mountain cible des marchés non cycliques, capables de croître sur le long terme, tels que le secteur de la santé et les technologies liées aux données.

Ce choix de secteurs «résilients» est associé à une gestion prudente de l'endettement, avec un ratio dette/EBITDA d'environ quatre fois, bien en-dessous des standards du marché. Cette approche lui permet de disposer d'une marge de manœuvre en cas de ralentissement économique. «**Nous avons plus de 100 experts opérationnels qui peuvent intervenir directement sur le terrain pour soutenir les entreprises et les remettre sur les rails en cas de besoin**», souligne Klinsky.

Le gérant, présent dans le [Millésime FPCI Altaroc Odyssey 2023](#) et dans l'univers de sélection du [Millésime FPCI Altaroc Odyssey 2025](#), adopte une **logique proactive** en réévaluant en permanence ses choix sectoriels, afin de toujours se positionner dans les marchés porteurs pour les années à venir.

Nous voulons que chaque investissement soit solide et protégé, comme une entreprise familiale bien gérée.

– Steve Klinsky



▶ Découvrir l'interview vidéo

5 : 01MN

# New Mountain Capital : une stratégie d'investissement thématique fondée sur la **rigueur** et la **discipline**

Depuis 25 ans, New Mountain Capital a construit son succès autour d'une **approche thématique approfondie**, visant à identifier et à investir dans des secteurs de croissance défensifs. Cette méthode repose sur une analyse rigoureuse des dynamiques économiques à long terme : la firme sélectionne des secteurs capables de prospérer sur une décennie, quelles que soient les fluctuations cycliques, comme les variations des prix de l'énergie ou de la construction.

©New Mountain Capital



Chaque année, nous analysons des centaines d'entreprises, mais n'en acquérons qu'une ou deux par secteur, dans le but de renforcer en permanence notre expertise dans ces segments spécifiques.

- Steve Klinsky

«*Nous avons un processus structuré de sélection sectorielle*», explique Steve Klinsky. «*Chaque année, nous analysons des centaines d'entreprises, mais n'en acquérons qu'une ou deux par secteur, dans le but de renforcer en permanence notre expertise dans ces segments spécifiques.*»

L'approche de New Mountain repose également sur la polyvalence de ses professionnels de l'investissement.

Plutôt que de les spécialiser dans un seul secteur, la firme encourage chacun à se concentrer sur deux ou trois sous-secteurs, afin de favoriser une vision transversale et une capacité d'adaptation. «*Nous ne voulons pas qu'une personne soit enfermée dans un secteur unique et cherche à justifier son rôle en poussant des investissements forcés dans ce secteur*», précise Klinsky. «*Cette polyvalence crée une culture plus solide, où chaque professionnel travaille dans l'intérêt global de la firme, et non pour défendre son propre portefeuille.*»



Découvrir l'interview vidéo

2 : 28MN

# New Mountain Capital : une performance de premier quartile et un réseau d'investisseurs mondiaux diversifié

Depuis sa création en 1999, New Mountain Capital a construit sa réputation sur la stabilité et la performance constante de ses fonds Buy-Out, se plaçant régulièrement dans le **premier quartile\* des gérants mondiaux de Private Equity**. Fidèle à sa philosophie d'investissement prudente et rigoureuse, la firme maintient des exigences strictes lors de la sélection d'entreprises, avec un processus d'approbation minutieux par son comité d'investissement.

©New Mountain Capital

«**Nous examinons près de 1 000 entreprises par an pour n'en retenir que 8 à 10**», explique Steve Klinsky. «**Nos critères sont devenus de plus en plus élevés au fil du temps. Chaque investissement doit d'abord répondre à une question essentielle : est-il suffisamment sûr pour que nous puissions doubler notre mise, même si l'environnement économique se dégrade ?**»

## Un réseau d'investisseurs mondiaux

Le profil des investisseurs de New Mountain Capital s'est considérablement élargi au cours des deux dernières décennies. À l'origine, la firme comptait principalement des fonds de pension américains, tels que le California Public Employees' Retirement System (CalPERS) et le Pennsylvania State Pension Fund, qui continuent de figurer parmi ses partenaires de long terme\*\*.

Aujourd'hui, le gérant rassemble plus de 350 investisseurs, issus d'horizons variés : institutions européennes, fonds souverains américains, family offices et investisseurs institutionnels européens, asiatiques et du Moyen-Orient\*\*.

«**Nous avons renforcé notre présence à l'international en lançant successivement de nouveaux fonds**», souligne Klinsky. «**De plus en plus de family offices, opérant désormais avec la rigueur des institutions, rejoignent nos investisseurs.**»

Cette diversification géographique et typologique offre à New Mountain une grande stabilité et une capacité accrue à lever des fonds rapidement tout en répondant aux attentes spécifiques de ses différents partenaires financiers.

 [Découvrir l'interview vidéo](#)

2 : 28MN

\*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. \*\*Il n'est pas spécifié si ces investisseurs soutiennent New Mountain ou ses produits.

# New Mountain adopte une stratégie d'investissement stable malgré un marché fluctuant

Dans un entretien exclusif accordé à Altaroc, Steve Klinsky souligne la résilience et l'adaptabilité de New Mountain Capital face aux conditions changeantes du marché.

©New Mountain Capital

Malgré les turbulences récentes, l'équipe a su tirer parti des opportunités grâce à une discipline d'investissement rigoureuse :

- **Levée de fonds record** : New Mountain a récemment clôturé une levée de **15,4 milliards de dollars\***.
- **Opportunisme raisonné** : Alors que certains gérants ont surpayé en 2021 lors de la flambée des valorisations, New Mountain est resté prudent, se concentrant sur des acquisitions ciblées à prix raisonnable.

## Quelles sont les perspectives du marché ?

Steve Klinsky estime que les conditions actuelles reviennent à un état plus «normal», avec une inflation stabilisée, des marchés du crédit ouverts, et des taux d'intérêt en légère baisse, rendant l'environnement propice à de nouvelles opportunités d'investissement.

Nous avons eu beaucoup de succès année après année, indépendamment des conditions de marché, et c'est le cas de notre Fonds VII que nous venons de finir de lever.

- Steve Klinsky

©Unsplash / Kabi Acharya



▶ Découvrir l'interview vidéo

2 : 12MN

\* <https://www.newmountaincapital.com/new-mountain-capital-closes-on-15-4-billion-for-new-mountain-partners-vii/>

# Le Private Equity, d'un modèle financier à un véritable bâtisseur d'entreprises

Steve Klinsky revient sur l'évolution majeure du Private Equity au fil des décennies

©New Mountain Capital

## De la finance à l'entreprise

Initialement perçu comme une forme de financement, le Private Equity est devenu une véritable structure d'entreprise, où l'objectif principal est de **créer de la valeur opérationnelle sur le long terme**.

## Un modèle de gouvernance efficace

- Contrairement aux entreprises cotées, soumises à des résultats trimestriels, les fonds de Private Equity peuvent adopter **une vision à long terme**.
- Cela permet de **recruter les meilleurs talents**, de les **rémunérer correctement** et de développer les entreprises acquises sur des **cycles de cinq à dix ans**.

## Résilience face aux conditions de marché

Depuis les années 1980, marquées par des taux d'intérêt à 15%, les firmes de Private Equity les plus résilientes ont prouvé qu'elles pouvaient s'adapter et prospérer quelles que soient les conditions économiques.

Selon Steve Klinsky, les gérants de Private Equity qui réussiront à s'imposer seront ceux capables de devenir de véritables constructeurs d'entreprises, loin d'un simple rôle de financement.



 **Découvrir l'interview vidéo**

2 : 28MN

## Le mot de la fin



Vous l'avez vu à travers cette interview exclusive, Steve Klinsky met en lumière une vision du Private Equity où la création de valeur repose sur l'expertise sectorielle, la discipline d'investissement et une approche sur le long terme. Contrairement aux stratégies opportunistes qui misent sur des cycles courts et des effets de levier agressifs, New Mountain Capital s'attache à sélectionner des entreprises capables de prospérer durablement, indépendamment des turbulences économiques.

Dans un marché où les conditions évoluent sans cesse, la firme illustre parfaitement comment une gestion rigoureuse et une vision stratégique claire peuvent faire la différence.

En privilégiant la transformation opérationnelle et en s'appuyant sur des équipes polyvalentes, New Mountain Capital s'impose comme un acteur clé du Private Equity moderne, capable de conjuguer performance et stabilité. Une approche qui, plus que jamais, trouve sa pertinence dans un environnement où l'incertitude demeure une constante.

Je vous donne rendez-vous le mois prochain pour un dossier spécial consacré au financement des retraites aux Etats-Unis. Nous partirons en Pennsylvanie, à la rencontre de Darren Foreman, l'ancien directeur du PSERS, le fonds de pension de Pennsylvanie qui gère plus de 75 milliards de dollars sous gestion. Vous découvrirez comment le Private Equity aide à financer les retraites des Américains et nous verrons si ce modèle est transposable ou non en Europe.

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](http://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.



Odyssey 2025

Toutes nos vidéos sur le Millésime Altaroc Odyssey 2025

2 ÉPISODES



Évènement de lancement du M5

ÉPISODES



Les atouts du contexte

ÉPISODES

Découvrez toutes nos séries sur

Altaroc TV

# 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](mailto: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

✉ +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

### **Altarcoc 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)1 86 65 98 20

### **Rédacteur en chef**

Damien HÉLÈNE  
([damien.helene@altaroc.pe](mailto:damien.helene@altaroc.pe))

### **Maquette et illustrations**

Rebecca BONEF

### **Photographes**

Peter Ross  
Unsplash - Kabi ACHARYA; Prashant BHATI.



NEW MOUNTAIN CAPITAL

**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 :** Retraites et Private Equity : le modèle américain peut-il inspirer l'Europe ?