

DOSSIER SPÉCIAL

NUMÉRO 8



novembre 2024

**Hg, le gérant
spécialiste des
investissements
dans les logiciels
et services B2B**

Hg, gérant européen de Private Equity, se distingue par son approche spécialisée dans les logiciels et services B2B.

Avec 65 milliards de dollars sous gestion, la firme soutient la croissance d'entreprises à fort potentiel à travers l'Europe et l'Amérique du Nord.

Dans ce dossier spécial, découvrez comment Hg accompagne des sociétés technologiques en pleine expansion, en leur fournissant les ressources nécessaires pour se développer et s'adapter aux défis de la numérisation.

Le mot du rédacteur en chef



Bonjour à tous,

Je vous propose un dossier spécial dédié à Hg, un acteur emblématique du Private Equity spécialisé dans les logiciels et les services technologiques et présent dans le [Millésime Odyssey 2022](#). Hg n'est pas une firme de Private Equity comme les autres.

Depuis plus de deux décennies, la société de gestion a su anticiper les tendances du marché et bâtir une expertise qui la positionne aujourd'hui comme l'un des leaders de son secteur. Avec une stratégie de spécialisation ultra-ciblée, Hg ne se contente pas d'investir : elle accompagne les entreprises dans leur transformation, leur croissance et leur consolidation sur des marchés stratégiques.

Dans ce dossier spécial, je vous invite à plonger au cœur de cette approche distinctive, en découvrant comment Hg soutient des sociétés innovantes qui transforment la manière dont nous travaillons et interagissons dans un monde de plus en plus numérique.

Nic Humphries, associé principal et président exécutif de Hg nous a ouvert les portes de son bureau à Londres, et vous allez le voir, la firme se distingue non seulement par la taille de ses investissements, mais aussi par sa capacité à créer de la valeur à long terme pour les entreprises et ses investisseurs.

Je vous emmènerai également à Oslo, à la rencontre de Merete Hverven, la CEO de Visma, l'un des leaders européens des solutions professionnelles basées sur le cloud et dont la valorisation dépasse désormais les 19 milliards d'euros.

Damien **HELENE**
RÉDACTEUR EN CHEF



SOMMAIRE

- p04.** Hg est un investisseur de 1^{er} plan dans les entreprises européennes et transatlantiques spécialisées dans les logiciels et les services

- p06.** «Nous pensons pouvoir être le numéro 1 sur le marché des spécialistes en logiciels en Europe»

- p09.** Quelle est la stratégie différenciante de Hg ?

- p12.** Stratégie buyout : Hg affiche un TRI historique de 33%

- p13.** Qui sont les investisseurs de Hg et quel est le montant moyen de leur investissement ?

- p14.** Hg a investi dans IFS, un pionnier des solutions ERP

- p16.** The Access, entreprise dans laquelle a investi Hg

- p18.** Visma est l'un des leaders européens des logiciels dans le cloud

- p25.** «L'environnement actuel est très propice à l'investissement dans les entreprises»

- p27.** Hg prévoit une consolidation de l'industrie du Private Equity

- p30.** Alan Cline : «La révolution de l'IA est bien réelle»

- p33.** Ingénierie, intelligence artificielle, cybersécurité... focus sur les secteurs d'expertise de Hg

- p37.** Le secteur technologique face aux enjeux de durabilité

- p41.** Hg reçoit deux Prix aux GP Bullhound Allstars 2024

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.

Hg est un investisseur de 1^{er} plan dans les entreprises européennes et transatlantiques spécialisées dans les logiciels et les services

Présent dans le [Millésime Odyssey 2022](#), Hg est un gérant européen de Private Equity spécialisé dans le soutien aux fournisseurs de logiciels et services B2B.

Il s'est imposé comme un acteur incontournable dans le domaine des investissements technologiques en Europe en investissant dans des sociétés en très forte croissance.

Hg soutient la création d'entreprises leaders dans leur secteur, fournissant aux sociétés des applications logicielles critiques ou des services de flux de travail, contribuant ainsi à la mise en place d'un environnement de travail plus automatisé pour leurs clients.

Concrètement, il s'agit de tendances de numérisation qui en sont aux premiers stades d'adoption et qui sont destinées à transformer le lieu de travail des professionnels au cours des décennies à venir.

Le soutien de Hg allie une connaissance approfondie du marché final avec des ressources opérationnelles de classe mondiale, offrant ainsi un soutien convaincant aux leaders entrepreneurs souhaitant développer leur entreprise.

Avec un vaste réseau européen et une forte présence en Amérique du Nord, les 400 employés de Hg et les 65 milliards de dollars sous gestion soutiennent un portefeuille d'environ 50 entreprises, d'une valeur de plus de 130 milliards de dollars en valeur d'entreprise cumulée, avec plus de 100 000 employés, générant des revenus en croissance constante de plus de 20 % par an.

Comme l'explique Nic Humphries, associé principal et président exécutif de Hg, la firme a adopté une approche spécialisée dans les logiciels depuis plusieurs décennies : **« nous sommes devenus un investisseur exclusif dans les logiciels depuis 2009 »**

interview



Louis Flamand
Chief Investment
Officer
Altaroc



Nic Humphries
Associé principal
et président exécutif
Hg Capital

[Voir l'interview vidéo](#)

5:13 MIN

Louis Flamand : *Nic, pourrais-tu partager avec nous les étapes clés de ta carrière professionnelle réussie ?*

Nic Humphries : En résumé, ma carrière a commencé en tant qu'ingénieur électronique, donc j'ai un profil technique. Ensuite, j'ai rapidement intégré le secteur du Private Equity, où j'ai travaillé pendant environ dix ans avec des investisseurs européens de taille intermédiaire, ainsi qu'avec des investisseurs Américains. J'ai rapidement réalisé que je ne voulais pas être un généraliste, mais un investisseur spécialisé dans les logiciels. En tout, j'ai 33 ans d'expérience d'investissement, dont 30 ans consacrés exclusivement au secteur des logiciels. J'ai rejoint Hg en 2001.

Quel est ton rôle aujourd'hui chez Hg ?

Nic Humphries : Aujourd'hui, je suis en quelque sorte Senior Partner et président exécutif de Hg. J'utilise ces deux titres car l'un est plus courant en Europe et l'autre aux États-Unis. C'est donc mon rôle aujourd'hui. Auparavant, j'étais le PDG.

Pourrais-tu nous présenter Hg et son histoire ?

Nic Humphries : Aujourd'hui, nous sommes le plus grand investisseur en Private Equity dans des entreprises de logiciels en Europe. Plus précisément, nous réalisons des rachats de sociétés de logiciels. Cela signifie que nous nous concentrons sur des entreprises très prévisibles, avec des revenus et des flux de trésorerie également très prévisibles. L'histoire de l'entreprise commence lorsque Hg était à l'origine une petite division d'une très grande société de gestion d'actifs appelée Mercury Asset Management dans les années 1990. Elle s'est séparée de Mercury Asset Management en 2001, et j'ai rejoint l'entreprise à ce moment-là. À l'époque, la société était un investisseur en Private Equity de taille intermédiaire dans environ quatre ou cinq secteurs. J'étais responsable de l'investissement technologique, ou logiciel, pendant les trois, quatre ou cinq premières années, de 2001 à environ 2006. Cela a continué, et on m'a demandé de devenir PDG en 2007, essentiellement parce qu'à ce moment-là, les logiciels représentaient environ la moitié de l'entreprise. Lorsque j'ai pris la direction, mes associés et moi avons décidé de nous concentrer exclusivement sur l'investissement dans les logiciels. Donc, depuis les 13 à 14 dernières années, nous sommes devenus un investisseur exclusif dans les rachats de logiciels. Avant cela, les logiciels représentaient environ la moitié de notre activité.

« Nous pensions pouvoir être le numéro 1 sur le marché des spécialistes en logiciels en Europe »

Avec une industrie du Private Equity qui devient de plus en plus compétitive, les leaders historiques ont dû s'adapter et certains ont désormais adopté une approche de spécialisation. Hg se concentre ainsi sur les investissements dans les logiciels et les services technologiques BtoB.

L'adoption d'une stratégie de spécialisation par les gérants de Private Equity vise à optimiser la performance des investissements, à créer de la valeur ajoutée et à mieux répondre aux besoins et aux attentes des investisseurs.

©Unsplash/Joel Filipe

Les gérants de Private Equity doivent souvent adopter une stratégie de spécialisation pour plusieurs raisons :



UNE EXPERTISE APPROFONDIE

La spécialisation permet de développer une expertise approfondie dans un secteur ou une industrie particulière. Cela signifie que les gérants comprennent mieux les opportunités et les risques spécifiques à ce secteur, ce qui peut conduire à des prises de décision plus éclairées.



LA CRÉATION DE VALEUR

En se concentrant sur des secteurs spécifiques, les gérants peuvent apporter une valeur ajoutée significative aux entreprises dans lesquelles ils investissent. Leur expertise sectorielle peut être utilisée pour mettre en œuvre des améliorations opérationnelles, identifier des opportunités de croissance et maximiser la valeur à long terme.



UN RÉSEAU SPÉCIALISÉ

La spécialisation permet de développer un réseau étendu et spécialisé dans un secteur particulier. Cela facilite l'identification d'opportunités d'investissement, l'accès à des professionnels clés, et la création de partenariats stratégiques qui peuvent bénéficier aux entreprises du portefeuille.



LA GESTION DES RISQUES

En se spécialisant, les gérants peuvent mieux comprendre les risques spécifiques à leur domaine d'expertise et développer des stratégies de gestion des risques adaptées. Cela contribue à minimiser l'incertitude liée aux investissements et à améliorer la performance globale du portefeuille.



UN ALIGNEMENT AVEC LES INVESTISSEURS

Les investisseurs dans les fonds de Private Equity peuvent préférer des gestionnaires spécialisés, car cela démontre une compréhension approfondie du secteur et une capacité à générer des rendements supérieurs dans un domaine spécifique.

interview

[▶ Voir l'interview vidéo](#)

3:43 MIN

Alors que l'environnement dans le Private Equity devient de plus en plus compétitif, certains leaders historiques de notre secteur ont dû se réinventer, souvent en se spécialisant dans des domaines où ils ont une expertise clé, et beaucoup d'entre eux ont échoué à le faire. Hg est un très bon exemple d'une modernisation réussie sous ton leadership. Peux-tu nous parler du parcours d'Hg, passant d'une approche multi-secteurs à une approche axée exclusivement sur les logiciels et les services technologiques B2B ?

Nic Humphries : Je pense que tout a commencé pour nous lorsque nous avons examiné notre propre entreprise en 2006-2007 et que nous l'avons mise en contexte par rapport au marché du Private Equity.

À l'époque, le marché avait probablement 30 ans et était encore en croissance. Mais comme dans la plupart des marchés, ce qui tend à se produire, c'est qu'au bout de 30, 40 ou 50 ans, ils ont tendance à se consolider. Nous avons l'impression que ce qui allait se passer avec le temps était, en toute franchise, ce qui s'est produit : vous avez

de très grands acteurs qui couvrent toutes les formes d'investissement alternatif.

Honnêtement, il était peu probable que nous devenions l'un de ces acteurs majeurs.

La deuxième stratégie adoptée en Europe était une stratégie géographique, consistant à s'étendre dans plusieurs régions et à investir pays par pays.

Malheureusement, en 2007, il y avait 6 à 8 très bonnes entreprises qui étaient en avance sur Hg dans ce domaine. Cependant, il n'y avait personne en 2006-2007 en Europe qui était un spécialiste sectoriel.

En examinant notre propre entreprise et où nous avons réussi, nous avons constaté que plus de la moitié de nos bénéficiaires et rendements provenaient de l'investissement dans les logiciels.

En regardant aussi ce qui se passait aux États-Unis, où la spécialisation sectorielle était présente depuis quelques années, il était assez évident que l'émergence de spécialistes sectoriels serait probablement la prochaine génération et la prochaine vague d'investissement en Private Equity.



Nous croyions que nous pourrions être numéro un dans ce marché spécialisé des logiciels. Cela revenait vraiment à comprendre le marché, à évaluer notre position concurrentielle, et à un peu de motivation personnelle. Nous ne voulions pas être en 16^{ème} position. Je ne voulais pas être la 16^{ème} entreprise à se développer à travers l'Europe. Nous voulions être le numéro un dans les logiciels. C'était l'argument principal au cœur de notre décision. Évidemment, renforcé par le fait que le secteur des logiciels est un marché de croissance séculaire à long terme, offrant chaque année une opportunité de marché de plus en plus grande. Nous n'aurions pas préféré être un investisseur sectoriel dans l'exploitation minière du charbon, par exemple, ce qui n'aurait pas été un excellent secteur à choisir.



Je ne voulais pas être la 16^{ème} entreprise à se développer à travers l'Europe. Nous voulions être le numéro un dans les logiciels. C'était l'argument principal au cœur de notre décision.» - Nic Humphries

Quelle est la stratégie différenciante de Hg ?

La combinaison de plusieurs stratégies peut permettre aux gérants de Private Equity de se différencier de manière plus holistique sur le marché compétitif des investissements.

©Unsplash/ Phil Desforges

Les gérants de Private Equity peuvent se différencier de différentes façons pour attirer des investisseurs et maximiser leur succès sur le marché.



UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT SPÉCIALISÉE

Comme l'a fait Hg, se spécialiser dans des secteurs d'activité ou des industries spécifiques peut permettre aux gérants de développer une expertise approfondie, attirant ainsi des investisseurs qui cherchent une compréhension plus poussée et des rendements supérieurs dans ces domaines.



UNE APPROCHE GÉOGRAPHIQUE

La focalisation sur des marchés géographiques particuliers peut être une stratégie de différenciation. Certains gérants se concentrent exclusivement sur des régions spécifiques, exploitant leur connaissance approfondie des marchés locaux et de leur réseau de contacts dans ces zones.



LA TAILLE DU FONDS

Les gérants peuvent se différencier en termes de taille, certains se spécialisant dans des fonds plus petits et axés sur les startups, tandis que d'autres se concentrent sur des fonds de grande envergure destinés à des entreprises plus établies.



En raison de notre taille, nous sommes en mesure d'employer des spécialistes opérationnels issus de l'industrie des logiciels B2B.»

- Nic Humphries



UNE APPROCHE STRATÉGIQUE

Certains gérants de Private Equity adoptent des approches stratégiques spécifiques, telles que la restructuration d'entreprises, la croissance organique, ou la consolidation sectorielle. Cela peut aider à définir une identité distinctive sur le marché.



LA PERFORMANCE PASSÉE

La démonstration d'une solide performance passée peut être un puissant moyen de différenciation. Les firmes qui ont généré des rendements supérieurs à la moyenne sont souvent plus attractives pour les investisseurs.



L'ÉQUIPE DE GESTION

La composition de l'équipe de gestion, ses antécédents, son expertise et sa stabilité peuvent être des facteurs de différenciation. Une équipe expérimentée et bien équilibrée inspire généralement davantage confiance aux investisseurs.



L'APPROCHE EN MATIÈRE DE RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES (RSE)

Certains gérants choisissent de se différencier en mettant l'accent sur des pratiques durables, éthiques et socialement responsables dans leurs investissements, attirant ainsi des investisseurs sensibles à ces valeurs.



L'INNOVATION EN MATIÈRE DE STRUCTURATION DES INVESTISSEMENTS

Les sociétés de gestion peuvent innover en matière de structures d'investissement, de co-investissements ou de méthodes de sortie, offrant ainsi des avantages uniques aux investisseurs.

[Voir l'interview vidéo](#)

2:48 MIN

Qu'est-ce qui, selon toi, différencie le plus Hg aujourd'hui en tant que gérant de Buy-Out ?

Nic Humphries : Je pense que ce qui nous différencie le plus aujourd'hui en tant que firme de Buy-Out, c'est d'abord notre discipline et notre concentration absolues. Tout ce que nous faisons, ce sont des logiciels et des services technologiques B2B. Même au sein de ce marché, nous pouvons nous montrer encore plus techniques : je pourrais décrire les sous-secteurs que nous ciblons et où nous investissons dans ces sous-secteurs.

Nous avons littéralement 20 ans d'expérience et nous avons placé des dizaines et des dizaines de cadres d'investissement dans chacun d'eux, ce qui nous confère une échelle inégalée en Europe.

En termes de portefeuille, de capital déployé, de capital rendu, d'effectifs, quelle que soit la métrique choisie, nous sommes littéralement cinq à dix fois plus grands dans ces segments de logiciels que tout autre acteur.

Ainsi, le premier élément réside dans cette discipline, le deuxième est l'échelle que nous avons maintenant dans ces sous-secteurs grâce à cette concentration sur une si longue période. Le troisième élément est lié à cette échelle. En raison de notre taille, nous sommes en mesure d'employer des spécialistes opérationnels issus de l'industrie des logiciels B2B. Nous avons 65 spécialistes opérationnels à plein temps, financés par Hg. Ces spécialistes opérationnels comprennent essentiellement chaque aspect d'une entreprise de logiciels.

Par exemple, nous employons trois à quatre personnes uniquement avec un parcours en cybersécurité. Ce sont des personnes très expérimentées dans l'industrie. La plupart des personnes qui réalisent peut-être trois, quatre ou cinq investissements dans les logiciels n'auraient pas l'intérêt d'attirer de telles personnes et n'auraient pas, pour être franc, le budget pour se permettre ce type de profil. Nous avons une certaine échelle et nos portefeuilles sont d'une taille telle que nous pouvons employer 65 spécialistes avec les profils que je viens de citer.

Stratégie buyout : Hg affiche un TRI historique de 33%

Altaroc investit chaque année au travers de ses Millésimes chez des gérants de Private Equity réputés pour leurs performances historiques solides. Ces gérants font partie du premier quartile mondial, c'est-à-dire les 25% des acteurs les plus performants dans le secteur du capital-investissement à l'échelle mondiale*.

« **Nous avons un multiple d'investissement de 3,3. Et un TRI de 33%**** » confie Nic.

©Unsplash/ Viktor Jakovlev



©Hg Capital

[▶ Voir l'interview vidéo](#)

1:21 MIN

Quelle a été la performance à long terme de votre fonds de Buy-Out ?

Nic Humphries : C'est très simple. Vous avez juste à retenir le nombre 3. Donc, c'est un multiple de 3,3 fois l'argent et un TRI de 33 %. Mes clients et collègues vont probablement me le reprocher, car on pourrait dire que c'est 3,4 fois l'argent, mais je pense que c'est plus simple de retenir cette technique des 3.

*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.

**Chiffres au 7 décembre 2023

Qui sont les investisseurs de Hg et quel est le montant moyen de leur investissement ?

Les gérants de Private Equity ont gagné en popularité en raison de leur capacité unique à créer de la valeur à long terme. Ce sont des experts chevronnés, qui apportent une approche proactive à l'investissement, mettant en œuvre des stratégies qui vont au-delà de la simple détention de parts. Cela se traduit par une influence directe sur la croissance et la performance des entreprises dans lesquelles ils investissent.

Les gérants alignent leurs intérêts avec ceux des investisseurs, créant ainsi une dynamique où la réussite financière est partagée. Cette symbiose crée un environnement propice à l'innovation, à l'efficacité opérationnelle et à la croissance durable.

©Unsplash/ Kyle Sudu

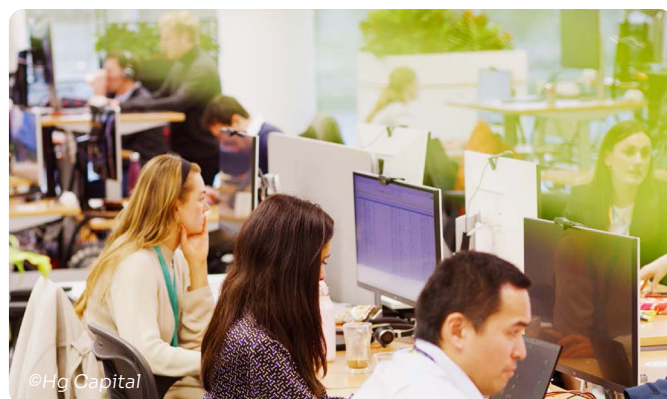
[Voir l'interview vidéo](#)

1:41 MIN

Qui sont les investisseurs typiques de Hg et quel est leur engagement moyen dans vos fonds ?

Nic Humphries : Je dirais que nous avons beaucoup de chance d'avoir une base de clients extrêmement large et variée. Cela va des très grands fonds souverains qui s'engagent pour des milliards de dollars, car ils souhaitent investir à grande échelle - typiquement dans notre plus grand fonds Saturn - jusqu'aux investisseurs individuels. Nous avons aussi, parmi nos investisseurs, des fondations, ainsi que des soutiens

fantastiques dans de nombreux pays d'Europe et dans le monde entier. En résumé, cela va de quelques centaines de milliers de dollars pour certaines personnes jusqu'à des milliards de dollars.



Focus

Hg a investi dans IFS, un pionnier des solutions ERP

Hg a réalisé en 2022 un investissement conséquent dans IFS, permettant à l'entreprise suédoise d'être valorisée 10 milliards de dollars. Voyant un très fort potentiel dans l'entreprise, Altaroc a également réalisé un co-investissement dans IFS aux côtés de Hg.

©IFS



Depuis ses débuts en 1983, IFS a parcouru un impressionnant chemin pour devenir un leader mondial dans le domaine des logiciels d'entreprise. Avec une expérience de 40 ans à son actif, IFS a façonné l'industrie avec ses solutions ERP (Enterprise Resource Planning) et EAM (Enterprise Asset Management), se distinguant par sa capacité à innover et à s'adapter aux défis en constante évolution des entreprises.



©IFS

UNE FONDATION SOLIDE

Fondée à Linköping, en Suède, IFS a bâti sa réputation sur une approche centrée sur le client, offrant des solutions flexibles qui s'étendent bien au-delà des fonctionnalités traditionnelles des logiciels d'entreprise. Au fil des ans, l'entreprise a étendu son influence à l'échelle mondiale, établissant des partenariats stratégiques et élargissant son portefeuille de produits pour répondre aux besoins diversifiés des entreprises dans des secteurs allant de l'aérospatiale à l'énergie.

L'INNOVATION AU CŒUR DU SUCCÈS

L'histoire d'IFS est étroitement liée à son engagement envers l'innovation. Alors que le paysage technologique évoluait, IFS a su rester à la pointe, intégrant des technologies émergentes telles que l'intelligence artificielle, l'IoT et la mobilité dans ses solutions. Cela a permis aux clients d'optimiser leurs opérations, de prendre des décisions éclairées et de rester compétitifs dans un monde des affaires en perpétuelle mutation.

DES SOLUTIONS COMPLÈTES POUR DES DÉFIS COMPLEXES

Au cœur de l'offre d'IFS se trouvent ses solutions ERP et EAM, conçues pour aider les entreprises à gérer l'ensemble de leur chaîne de valeur. De la planification des ressources à la gestion des actifs, IFS propose des outils puissants qui s'adaptent à la taille et à la complexité de chaque organisation. Cette approche holistique a valu à IFS la confiance de clients de toutes tailles, des PME aux grandes entreprises mondiales.

L'entreprise a publié des résultats remarquables, avec une croissance des revenus logiciels de 33 % en 2023, une croissance de 35% de ses revenus récurrents et des revenus cloud en hausse de 46 %.

interview

[Voir l'interview vidéo](#)

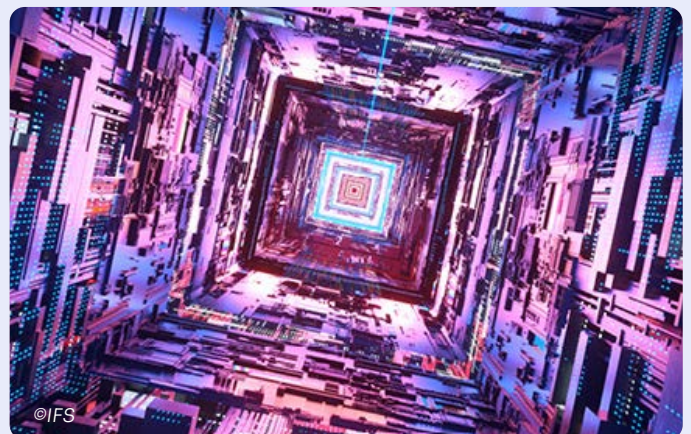
5:47 MIN

Nic Humphries : IFS est une entreprise basée en Europe qui se situe dans un sous-secteur appelé ERP. Cela concerne essentiellement la comptabilité et les services associés pour de très grandes entreprises, avec des exemples typiques comme SAP ou Oracle. Ces entreprises excellent clairement dans le logiciel ERP. Cependant, il existe des types d'industries où ces entreprises ne sont pas aussi efficaces, car elles ne sont pas aussi spécialisées.

IFS a choisi de se spécialiser dans ces industries à forte intensité d'actifs. Cela peut inclure des entreprises du secteur aéronautique, ferroviaire, ou des infrastructures, comme des aéroports. Ce sont des grandes entreprises manufacturières qui ont clairement des milliards de dollars investis dans des actifs, généralement répartis sur de nombreux sites dans le monde. Comprendre ce que ces actifs peuvent produire, tant du point de vue des actifs fixes que des actifs courants, et comment les maintenir et les améliorer, est essentiel pour l'efficacité de ces entreprises. IFS évolue donc dans cette vaste catégorie appelée logiciel ERP, qui représente plusieurs centaines de milliards de dollars à l'échelle mondiale, mais possède une niche très particulière autour des industries à forte intensité d'actifs, ce qui lui permet d'être le leader dans ce domaine.

Concernant l'historique de l'opération, nous avons tendance à réfléchir aux sous-segments que j'ai décrits précédemment. L'un de nos sous-segments est le logiciel de finance, ERP ou de paie, qui concerne les opérations essentielles en back-office, avec beaucoup de revenus récurrents, très critiques pour les entreprises.

Toutes ces caractéristiques décrivent une opération typique de Hg dans ce secteur ERP. Nous souhaitons vraiment soutenir une entreprise moderne de logiciels en cloud ou SaaS (Software as a Service) depuis de nombreuses années. Nous avons donc cherché pendant sept ou huit ans une entreprise spécialisée dans l'ERP pour la fabrication lourde et qui soit un acteur moderne du SaaS. Nous avons rencontré de nombreuses entreprises au cours de cette période, mais malheureusement, nous n'avons pas trouvé la perle rare. La plupart prétendaient être des entreprises SaaS et ERP, mais finalement ne l'étaient pas vraiment.



Focus

The Access, entreprise dans laquelle a investi Hg

Access est présente dans le Millésime Odyssey 2022. Comme pour Visma, Altaroc a, par ailleurs, réalisé un co-investissement dans l'entreprise, aux côtés de Hg.

©The Access Group



Dans le paysage technologique en perpétuelle évolution, une entreprise a émergé en tant que force innovante, redéfinissant les normes des solutions d'entreprise. Avec une histoire qui témoigne d'une croissance impressionnante, The Access Group, société technologique basée au Royaume-Uni, a su captiver l'attention en offrant des solutions diversifiées allant de la gestion financière à la gestion des ressources humaines.

DE L'HUMILITÉ À LA FORTE CROISSANCE

Fondée avec une vision simple mais puissante, The Access a ses origines dans le Yorkshire, au Royaume-Uni. Depuis ses modestes débuts, l'entreprise a traversé les décennies avec une détermination inébranlable, élargissant son portefeuille de produits et services pour répondre aux besoins changeants des entreprises du monde entier.

UN ÉVENTAIL DE SOLUTIONS INNOVANTES

The Access se distingue grâce à sa capacité à comprendre les défis complexes auxquels font face les entreprises modernes et à fournir des solutions adaptées. Du logiciel de gestion financière aux outils de gestion des ressources humaines, le groupe propose une gamme de produits intégrés visant à simplifier les opérations et à maximiser l'efficacité.

POURQUOI HGA-T-IL INVESTI DANS ACCESS ?

Comme l'explique Nic Humphries, associé principal et président exécutif de Hg, « les caractéristiques financières d'Access sont, d'un point de vue financier, inestimables. La croissance organique du chiffre d'affaires se situe autour de 10%. On note une croissance organique de l'EBITDA de l'ordre de 10%. Donc, même si l'entreprise ne réalise pas de fusions-acquisitions, et sur la base de cette seule croissance organique, nous devrions obtenir un TRI de 20% ».



©The Access Group

AGILITÉ DANS UN MONDE EN MUTATION

Dans un environnement commercial où la rapidité de réponse est cruciale, The Access se distingue par son agilité. La capacité à s'adapter aux évolutions technologiques et aux changements du marché a permis à l'entreprise de rester en tête de la course, offrant ainsi à ses clients des solutions à la pointe de la technologie.

L'ENGAGEMENT ENVERS LA SÉCURITÉ DES DONNÉES

À l'ère de la numérisation, la sécurité des données est une préoccupation majeure. Access a placé la sécurité au cœur de ses préoccupations, intégrant des mesures robustes pour protéger les informations sensibles de ses clients. Cette approche a contribué à renforcer la confiance des entreprises qui dépendent de la fiabilité de ses solutions.

LES PERSPECTIVES DE L'ENTREPRISE

Alors qu'Access continue à marquer son empreinte dans le monde des technologies d'entreprise, les observateurs du secteur sont impatients de voir comment l'entreprise capitalisera sur sa réussite pour relever les défis futurs. Avec une équipe de professionnels chevronnés et une passion pour l'innovation, The Access semble prêt à jouer un rôle majeur dans le façonnement de l'avenir des solutions d'entreprise.

The Access s'érige donc comme une entreprise technologique dynamique, démontrant que l'innovation et la compréhension approfondie des besoins des clients sont les clés du succès dans le monde en constante évolution des affaires.

interview

[Voir l'interview vidéo](#)

2:46 MIN

Nic Humphries : Access est une entreprise qui fournit des logiciels critiques pour les affaires à différents secteurs de marché, comme l'hôtellerie, la construction, etc. Access est une entreprise qui était dans notre radar depuis probablement plus de 15 ans. Nous avons eu la chance d'investir dans cette entreprise via l'un de nos fonds Genesis il y a environ 5 à 6 ans, ce qui nous a donné l'opportunité, lorsque certains autres actionnaires cherchaient à vendre une partie de leur participation, d'inclure Saturn 3 dans l'investissement il y a environ un an.

Les caractéristiques clés d'Access sont, pour être honnête, à tomber par terre : une croissance organique du chiffre d'affaires, ainsi qu'une croissance organique de l'EBITDA.

Donc, même si l'entreprise ne réalisait pas de fusions et acquisitions, en nous basant simplement sur ce retour organique, nous devrions obtenir un TRI de 20 %. De plus, l'entreprise a un excellent historique de réalisation de fusions et acquisitions substantielles chaque année et réussit à tirer de grandes synergies de ces opérations. Elle peut acheter des entreprises à des prix bien inférieurs à ceux auxquels le groupe est valorisé, ce qui crée également beaucoup de valeur. C'est une entreprise dont nous sommes ravis d'être actionnaires depuis plusieurs années via Genesis, et nous croyons que le retour généré par Genesis devrait pouvoir se poursuivre dans le fonds Saturn 3.

Focus

Visma est l'un des leaders européens des logiciels dans le cloud

Altaroc a réalisé un co-investissement dans l'entreprise Visma aux côtés de Hg pour son Millésime Odyssey 2023

©Visma



Au cœur du paysage en constante évolution des technologies d'entreprise, une entreprise norvégienne émerge comme un acteur clé, redéfinissant la manière dont les organisations abordent la gestion et l'automatisation de leurs opérations. Avec une histoire riche et une influence mondiale croissante, Visma a su se positionner en tant que pionnière dans le secteur des solutions d'entreprise.



©Visma

UNE PÉPITE NORVÉGIENNE

Fondée en 1996, Visma a connu un parcours impressionnant au cours de ses décennies d'existence. L'entreprise a commencé en tant que fournisseur de logiciels comptables et financiers en Norvège pour devenir un géant européen offrant une suite complète de solutions couvrant la gestion financière, les ressources humaines, la paie, et bien plus encore.

UN PORTEFEUILLE ÉTENDU DE PRODUITS ET SERVICES

Visma se distingue par son portefeuille diversifié de produits et services. De la petite entreprise aux grandes multinationales, Visma offre des solutions adaptées, simplifiant des tâches complexes et aidant les entreprises à rester agiles dans un monde en constante mutation.

INNOVATION ET NUMÉRISATION

La réussite de Visma réside dans un engagement constant envers l'innovation. La société a embrassé les tendances émergentes telles que l'intelligence artificielle, l'automatisation des processus et la mobilité, intégrant ces technologies pour offrir des solutions avant-gardistes qui répondent aux besoins évolutifs des clients.

L'INVESTISSEMENT DE HG

Nic Humphries est associé principal et président exécutif de Hg. Comme il l'explique, depuis l'investissement de Hg, l'entreprise n'a cessé de connaître une forte croissance :

« L'EBITDA augmente d'environ 10 à 20% par an. Nous avons réussi à rajouter des millions d'euros substantiels, que nous avons acquis à un prix inférieur au multiple du groupe Visma. Tout cela, avec un modeste effet de levier, nous permet d'atteindre un TRI de 25 à 30% ».

UNE RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

Outre son engagement envers l'innovation, Visma a également mis en avant sa responsabilité sociale et environnementale. La société a pris des mesures significatives pour réduire son empreinte carbone et promouvoir des pratiques commerciales durables, reflétant ainsi une conscience aiguë des défis mondiaux actuels.

interview

[▶ Voir l'interview vidéo](#)

2:09 MIN

Nic Humphries : Nous avons d'abord investi dans l'entreprise en 2006 et nous avons eu un très long parcours, où j'ai personnellement été au conseil d'administration de Visma depuis 2006, et chez Hg, avons été investisseurs tout au long de cette période. C'est une entreprise qui a généré un TRI élevé, sur environ 16-17 ans. Pour nous, cela représente ce que nous cherchons à faire : nous aimons trouver des entreprises sûres à long terme qui génèrent des rendements attractifs, idéalement sur plusieurs décennies, et nous pensons que cela correspond également à ce que souhaitent nos clients. Visma est essentiellement un fournisseur de logiciels critiques pour les petites et moyennes entreprises. Cela peut concerner la paie, la comptabilité, la gestion des dépenses, la gestion des flux de trésorerie, et tout ce qui gravite autour de ces applications. L'entreprise opère sur une base pays par pays dans de nombreux pays que l'équipe de direction décrit comme petits, ésothériques et atypiques. Il s'agit de la Norvège, de la Suède, du Danemark, de la Finlande. Ce sont leurs mots, pas les miens. Depuis, nous avons élargi l'entreprise à plus de 20 autres pays à travers l'Europe.





©Visma

Interview exclusive Altaroc : Merete Hverven nous ouvre les portes de son bureau à Oslo

Interview réalisée en mars 2024.



Damien Hélène
Rédacteur en chef
Altaroc



Merete Hverven
CEO
Visma

Damien : Merete, vous avez rejoint Visma il y a 13 ans et vous êtes désormais à la tête de cette entreprise. Vous êtes reconnue pour votre engagement en faveur de l'égalité et de la diversité sur le lieu de travail, et vous avez reçue de nombreux prix et distinctions pour vos efforts.

Merete : Quand j'ai commencé chez Visma en 2011, la société générait 450 millions d'euros de revenus, était évaluée à un milliard d'euros et nous avions approximativement 5000 employés. 13 ans plus tard, beaucoup de choses se sont produites et ça a été une réelle aventure pour nous. En décembre dernier, nous avons été évalués à 19 milliards d'euros, ce qui est assez incroyable et nous en sommes vraiment fiers. Aujourd'hui nous avons un peu plus de 15 000 employés, et nous avons généré un chiffre d'affaires de 2,4 milliards d'euros en 2023.

Donc c'est une aventure assez incroyable, et j'en suis vraiment fière. Ce succès je peux vous l'expliquer grâce à deux raisons. La première est notre position stratégique, et la deuxième repose sur nos équipes et notre identité. Réussir dans ce business c'est d'abord être entouré des bonnes personnes et selon moi, ces bonnes personnes doivent constituer un groupe diversifié. Je crois fortement en la diversité, dans un groupe hétérogène, nous avons de meilleures conversations, nous prenons de meilleures décisions, nous faisons de meilleurs produits et surtout nous avons de meilleures performances qui nous permettent d'obtenir des résultats satisfaisants.

Damien : Désormais nous allons parler de vous, pouvez-vous nous en dire plus sur votre parcours et vos diplômes ?

Merete : J'ai obtenu deux masters. Je me suis d'abord spécialisée en finance dans une école de commerce en Norvège, puis je suis partie en Suisse à l'Université de Saint Gall où j'ai effectué un master en management international. Je considère que ça en dit long sur ma passion. Je suis réellement passionnée, et la meilleure manière d'obtenir de bons résultats est d'avoir conscience qu'il faut avoir les bonnes personnes à bord et réussir à tirer le meilleur d'eux-mêmes.

Mon parcours, je le qualifierais d'international. Je suis née aux Etats-Unis, j'ai déménagé en Norvège, puis en Suède, au Danemark également et aussi en Suisse. J'ai commencé ma carrière dans le conseil en gestion financière, j'ai passé 10 ans chez EY et je suis désormais chez Visma depuis 13 ans. Je suis arrivée chez Visma en tant que Directrice des Ressources Humaines en 2011, j'ai par la suite intégré l'équipe de direction en 2012, et je suis devenue Directrice Générale Adjointe il y a 5 ans et demi. Puis, je suis devenue Directrice Générale en plein milieu de la pandémie ; lorsque la société s'est en quelque sorte arrêtée en avril 2020.

Damien : Pourriez-vous présenter en détail l'entreprise, qui est valorisée à 19 milliards d'euros, et évoquer les étapes de son développement ?

Merete : Visma a été fondée en 1996 en Norvège, et nous avons progressivement élargi nos activités dans les pays nordiques, puis au Benelux.

Aujourd'hui, nous sommes présents dans 31 pays. Les pays nordiques sont souvent considérés comme la Silicon Valley de l'Europe. Nous avons pris une certaine avance en matière de développement technologique. Grâce à notre héritage nordique, qui nous a permis d'être à la pointe, il a été très fructueux d'étendre nos activités en nous appuyant sur ce savoir-faire vers de nouveaux marchés, où nous recherchons des entreprises qui correspondent à notre positionnement stratégique et qui deviendront les leaders du marché de demain.

Pour ce qui est de notre activité, nous fournissons des logiciels d'entreprise essentiels à une clientèle diversifiée. Nous sommes fiers d'investir beaucoup dans les dernières technologies afin de donner à nos entreprises un avantage concurrentiel. Actuellement, nous avons plus de 1,7 million de clients dans notre base de clients, et ce nombre continue de croître progressivement. Nous avons une clientèle diversifiée, allant de petits entrepreneurs à de grandes entreprises. Nous avons des clients dans le secteur public et privé, ce qui nous rend assez résilients.

On ne peut pas voir de récessions dans nos chiffres, car nous fournissons des produits dont une société aura toujours besoin, tant

en période favorable qu'en période difficile. Grâce à notre logiciel, nos clients peuvent facilement garder le contrôle de leur entreprise et planifier à l'avance.

Damien : Quelle a été votre expérience en étant détenue par Hg, un fonds de Private Equity très spécialisé ?

Merete : Nous avons été retirés de la cote en 2006, puis Hg a acquis notre propriété privée. Nous sommes donc détenus par ce fonds de Private Equity depuis.

Nous avons eu de la chance d'avoir Hg à nos côtés depuis 2006 et ce, jusqu'à aujourd'hui. Ils sont très compétents et connaissent très bien notre secteur, ils ont investi dans de nombreuses entreprises de logiciels et sont internationaux ce qui nous apporte beaucoup de compétences. Ils nous mettent au défi, ce que j'apprécie, mais ils nous soutiennent également et ont toujours été très positifs quant à l'investissement dans notre croissance, avec une vision long-termiste.

Avoir Hg à nos côtés tout au long de ces années est quelque chose d'incalculable.



Avoir Hg à nos côtés tout au long de ces années est quelque chose d'incalculable.» - Merete Hverven

Damien : Quelles ont été les contributions du Private Equity à Visma ? Je pense à des aspects tels que le recrutement et la numérisation.

Merete : En entrant sur de nouveaux marchés, nous avons marqué plusieurs nouvelles étapes. Hg possède une expertise internationale et nous aide avec l'analyse de marché. Leur équipe rassemble beaucoup de données provenant de ses autres entreprises de logiciels, ce qui nous permet de comparer nos investissements avec ceux des autres, ainsi que leurs méthodes de pricing et de packaging. Tout un savoir faire business qui est très précieux pour nous, notamment en matière de recrutements.

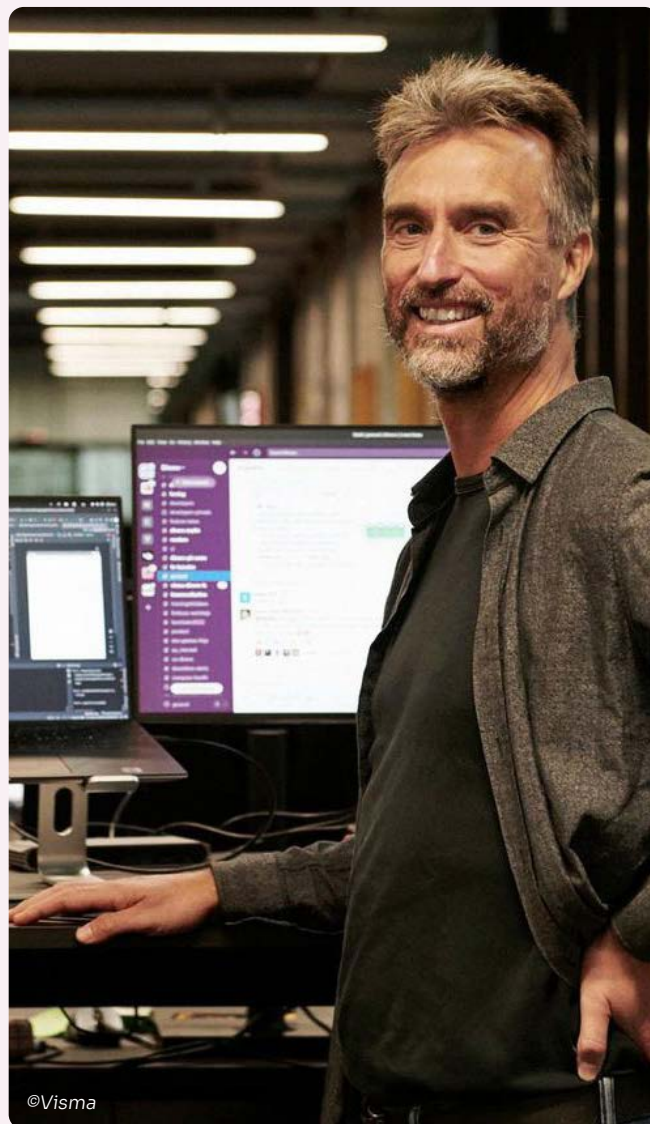
Leur réseau nous est aussi très utile, nous avons été en dialogue avec des chasseurs de têtes grâce à eux. Avoir à nos côtés Nic Humphries qui est le président et membre de notre conseil d'administration est quelque chose de très précieux.

Grâce à leur expertise, nous avons des discussions enrichissantes et nous en sommes vraiment ravis.

Damien : Comment parvenez-vous à réaliser une croissance organique de 10 à 15 % par an pour une entreprise de plus de 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires ?

Merete : Pendant longtemps, nous avons été bons pour investir dans une vision à long terme. Nous dépensons environ 20% de notre chiffre d'affaires en R&D, ce qui est au-dessus de la moyenne du secteur en matière d'investissement technologique. Nous continuerons donc à réaliser ces investissements massifs. Le reste de notre résultat net est consacré à l'acquisition stratégique et à notre culture, afin de continuer à atteindre cette croissance. Donc cela vient de plusieurs choses. Nous investissons dans les dernières technologies pour nous assurer que nous avons les meilleurs produits pour nos clients, afin qu'ils obtiennent un avantage concurrentiel. Nos clients doivent apprécier nos produits, ce qui les incitera à investir. Nous croyons que nos clients choisissent nos produits parce qu'ils leur offrent un avantage concurrentiel et créent de la valeur pour leur entreprise, leur permettant de se concentrer sur leur activité tout en gardant le contrôle sur leurs factures, leurs bulletins de paie, ainsi que sur leur planification. Nous allons également croître en ajoutant davantage de fonctionnalités et de produits à notre base de clients actuelle. Et nous nous assurons aussi que nos produits soient appréciés au point que nous continuerons à attirer de nombreux clients : tant sur les marchés où nous sommes déjà présents que lors de notre entrée sur les nouveaux marchés. Je dirais tout de même que notre plus grand concurrent est Excel. En effet, de nombreuses entreprises gèrent leur administration avec Excel, et avec toutes les règles et réglementations, cela devient de plus en plus difficile à gérer de cette manière. Nous veillons donc à ce qu'elles ne passent pas trop de temps sur leur administration et que cela soit

automatisé, car c'est ce qui contribuera à notre croissance à l'avenir. D'ailleurs, je peux dire que nous avons gagné plus de 115 000 clients au cours des deux premiers mois de cette année.



Damien : Quels seront vos prochains marchés, si vous pouvez nous en dire plus ?

Merete : Ce que je peux dire, c'est que lorsque nous entrons dans un nouveau pays, nous cherchons généralement à acquérir davantage d'entreprises dans ce pays. Actuellement, nous avons deux sociétés en France, qui est sans aucun doute un marché très intéressant pour nous. Je peux également dire qu'il y a d'autres projets à venir. Nous prévoyons d'acquérir quelques autres entreprises en France cette année. De plus, nous examinons également des entreprises dans de nouveaux pays, donc nous allons marquer de nouvelles étapes et acquérir d'autres sociétés.

Damien : Comment prévoyez-vous d'améliorer significativement les marges EBITDA alors que vous atteignez déjà plus de 25 % ?

Merete : Naturellement, nous souhaitons augmenter notre chiffre d'affaires parce que nous sommes une entreprise évolutive, car nous proposons des produits standardisés. Nous voulons donc avoir une croissance rentable.

Si on regarde notre historique, nous avons réussi dans ce domaine et nous souhaitons continuer sur cette lancée pour les années à venir. Je suis très confiante à cet égard, grâce à nos investissements importants dans la technologie, avec 20 % de notre chiffre d'affaires consacrés à ces investissements, ainsi qu'à notre entrée sur de nouveaux marchés avec un produit évolutif. Nous investissons également massivement, par exemple dans l'IA, ce qui nous rend plus efficaces. Nous constatons que certains de nos développeurs expérimentés augmentent leur efficacité de 35 %.

Ainsi, non seulement nous voulons rendre nos clients plus efficaces, mais nous nous mettons également au défi d'utiliser les dernières technologies pour devenir encore plus efficaces nous-mêmes.

Notre résultat net sera à nouveau réinvesti dans de nouvelles technologies et nous permettra d'acquérir davantage d'entreprises, ce qui bénéficiera à nos clients.



Hg a été un partenaire inestimable pour nous, tant en ce qui concerne leur connaissance du marché que leur expertise internationale. L'aide qu'ils nous ont apportée face à des défis, leurs conseils stratégiques, et leur capacité à nous aider à avoir une vision à long terme, où nous investissons continuellement, sont très précieux. » - Merete Hverven

Damien : Pourquoi avez-vous choisi de rester une entreprise privée plutôt que de devenir une société cotée en bourse, surtout compte tenu de votre taille, qui est comparable à celle d'une entreprise cotée ?

Merete : Si on regarde nos chiffres avec une croissance rentable d'année en année, sans voir de récessions dans nos résultats, on peut dire que cela nous a bien servi.

Nous sommes vraiment satisfaits de notre parcours. En même temps, nous sommes une entreprise de taille importante et nous continuons à croître. Je l'ai déjà dit, et je peux le répéter : à un moment donné, nous serons probablement de nouveau une entreprise cotée. Je crois que nous réussirons également si nous devenons une société cotée. Être une entreprise privée nous a bien servi, et je pense que nous sommes prêts à continuer à rester privés, mais aussi à nous introduire en bourse si cela est bénéfique pour tous les actionnaires, pour les employés et pour Visma.

Damien : Hg apportent-ils une valeur significativement supérieure à votre entreprise par rapport à ce que vous auriez en étant cotés en bourse ?

Merete : Hg a été un partenaire inestimable pour nous, tant en ce qui concerne leur connaissance du marché que leur expertise internationale. L'aide qu'ils nous ont apportée face à des défis, leurs conseils stratégiques, et leur capacité à nous aider à avoir une vision à long terme sont très précieux.

Nous ne voulons pas faire un grand saut dans les prochaines années et rencontrer des difficultés par la suite.

Nous investissons régulièrement chaque année pour nous améliorer. Nous visons des résultats encore meilleurs et une croissance plus rentable dans cinq, dix ou quinze ans. Avec notre taille, je crois fermement que nous réussirions également en tant qu'entreprise cotée.

En tant que PDG, mon rôle est de veiller à ce que nous soyons prêts à rester privés ou à nous introduire en bourse, et que nous puissions réussir dans les deux cas.

Damien : Que pensez-vous de la démocratisation du Private Equity pour les clients privés ?

Merete : J'ai une vision très positive sur le sujet. J'aime le fait que davantage de personnes aient la possibilité d'investir également de manière privée.

On constate que dans différents marchés, le Private Equity a tendance à surperformer en termes de croissance et d'innovation. Cela entraîne une augmentation de l'emploi, une hausse des recettes fiscales et une plus grande activité économique, ce qui profite à la société. J'apprécie donc que plus de personnes puissent faire partie de cette dynamique.

Damien : Comme nous l'avons vu, Visma est l'un des principaux éditeurs de logiciels européens pour les entreprises. Vous avez réalisé plus de 150 acquisitions ces dernières années : quelles sont vos prochaines étapes de développement et quels sont vos projets en cours ?

Merete : Nous avons acquis plus de 300 entreprises, au total et depuis que je suis devenue PDG il y a quatre ans, nous avons acquis environ 150 entreprises. C'est un chiffre énorme qui continue de croître.

En regardant vers l'avenir, nous resterons fidèles à notre positionnement stratégique. Nous continuerons à investir et à rechercher des entreprises qui correspondent à notre positionnement stratégique, qui est de fournir des logiciels d'entreprise essentiels à nos clients, tant dans le secteur privé que public. Nous continuerons à investir et à croître sur nos marchés actuels, tout en entrant sur de nouveaux marchés.

L'avenir s'annonce prometteur.




Nous avons acquis plus de 300 entreprises, au total et depuis que je suis devenue PDG il y a quatre ans, nous avons acquis environ 150 entreprises.

- Merete Hverven

« L'environnement actuel est très propice à l'investissement dans les entreprises »

Avec la hausse des taux d'intérêt qui a marqué 2023, est-ce le bon moment pour investir dans le Private Equity ?

Pour Nic Humphries, associé principal et président exécutif de Hg : **« du point de vue de l'investissement, nous sommes ravis. Je préfère cet environnement à celui que nous avons connu en 2020 et 2021. Pour nous, en tant qu'investisseurs dans des entreprises critiques, prévisibles et à croissance régulière, je pense que c'est un environnement très favorable pour être investisseur ».**

 Voir l'interview vidéo

3:29 MIN

Est-ce le bon moment d'investir ?

Nic Humphries : Je pense que c'est une très bonne période pour investir, même si c'est un peu plus difficile de réaliser des investissements, comme la plupart des gens le reconnaîtraient. Il est clair que la hausse des taux d'intérêt et de l'inflation a créé un environnement très différent auquel nous devons nous adapter.

Je me sens un peu chanceux car c'est un environnement similaire à celui dans lequel j'ai passé les dix premières années de ma carrière. Dans les années 1990, j'ai connu des taux d'intérêt à 18 %. J'espère que nous n'en arriverons pas là à nouveau, mais c'est ce genre d'environnement qui, je pense, est différent de celui des deux dernières décennies.

Nous pensons toujours qu'il est possible de trouver d'excellentes entreprises qui génèrent de bons rendements, mais vous devez être très sélectif et prendre votre temps pour ces investissements.

Donc, à bien des égards, du point de vue de l'investissement, nous sommes ravis. Je préfère cet environnement à celui de 2020 et 2021, où la moitié de mes collègues essayaient de me convaincre de faire des investissements en cryptomonnaies, et je devais les repousser régulièrement.

Pour nous, en tant qu'investisseurs dans des entreprises critiques, prévisibles et en croissance régulière, je pense que c'est un environnement très agréable.

En revanche, en tant que vendeur, lorsque nous mettons des actifs existants de notre portefeuille en vente, nous avons appris sur ce marché il y a 20 ou 30 ans, une des grandes leçons pour nous a été de ne jamais acheter des entreprises de qualité B ou C. Ces entreprises peuvent sembler excellentes dans un marché haussier, mais deviennent extrêmement difficiles à vendre dans un marché baissier, essentiellement parce que personne ne sait de combien l'EBITDA sera, et personne ne peut prédire l'EBITDA.

Avec toutes les entreprises que nous achetons, qui sont de qualité, avec des revenus récurrents, critiques et basés

sur des abonnements, les revenus et les bénéfiques sont très prévisibles deux ou trois ans à l'avance.

Nous pouvons avoir un débat sur le multiple que vous aimeriez payer pour eux, mais nous n'avons pas à débattre de l'EBITDA, car il est incroyablement prévisible.

Cela nous a permis de vendre des entreprises de manière très cohérente, même sur ce marché, tant à des acteurs financiers qu'à des acteurs commerciaux. Nous avons réussi à générer de la liquidité pour nos investisseurs, pas encore dans le futur, car c'est relativement nouveau, mais cela viendra très bientôt. Nous avons essentiellement généré un événement de liquidité chaque mois pour nos investisseurs au cours des 22 derniers mois, depuis janvier 2022, et croisons les doigts pour que nous fassions de même ce mois-ci.

Nous pensons que cela est entièrement dû à une stratégie à long terme consistant à acheter des entreprises de qualité qui sont viables dans presque n'importe quel marché, que ce soit pour un acteur commercial ou financier.



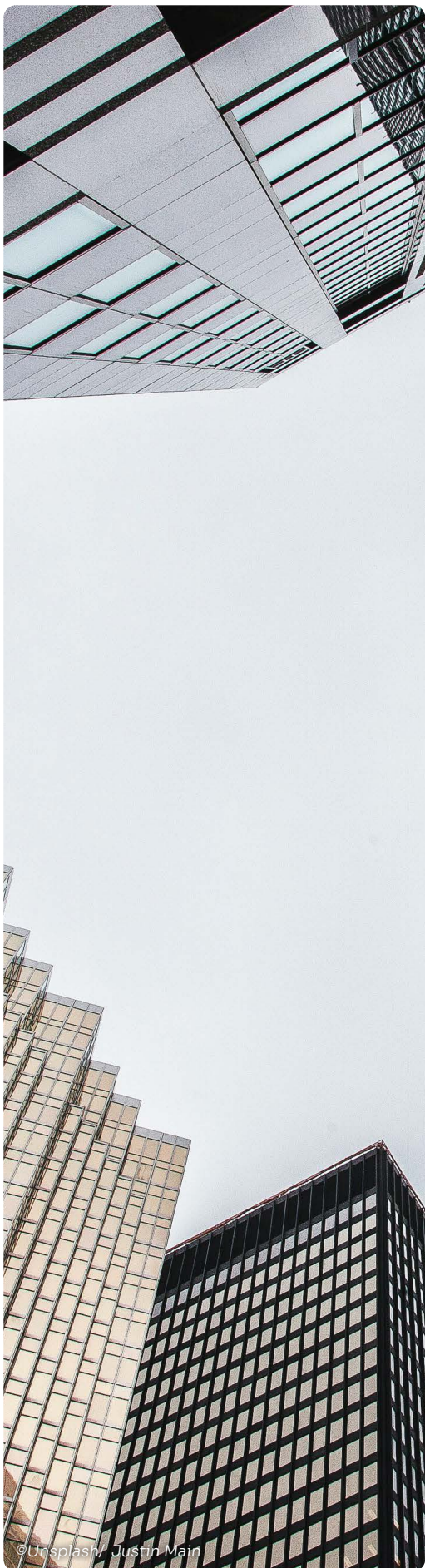
Nous pensons toujours qu'il est possible de trouver d'excellentes entreprises qui génèrent de bons rendements, mais vous devez être très sélectif et prendre votre temps pour ces investissements.

- Nic Humphries

Hg prévoit une consolidation de l'industrie du Private Equity

Le monde du Private Equity, longtemps entouré de mystère et de fascination, est confronté à une série de questions cruciales alors que nous avançons dans une ère de changements économiques rapides.

Quels sont les défis futurs pour le capital-investissement et quelles perspectives attendre ?



L'IMPACT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

Le Private Equity a indéniablement un impact significatif sur l'économie et l'emploi. Comment les acteurs de l'industrie équilibreront-ils leurs impératifs de rentabilité avec une responsabilité sociale accrue, notamment en matière de création d'emplois et de contributions positives aux communautés locales ?



LA DURABILITÉ ET L'ESG

La prise en compte des critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG) gagne en importance. Comment les fonds de Private Equity intégreront-ils de manière effective ces considérations dans leurs stratégies d'investissement, et quel impact cela aura-t-il sur la sélection des entreprises dans lesquelles ils investissent ?



LA PRESSION SUR LES RENDEMENTS

Avec l'abondance croissante de capitaux dans le domaine du Private Equity, comment les gérants maintiendront-ils des rendements compétitifs tout en naviguant dans un environnement d'évaluation tendu et une concurrence accrue pour les transactions attractives ?



L'INNOVATION FINANCIÈRE

L'innovation financière, y compris les nouvelles technologies telles que la blockchain, ouvre de nouvelles opportunités. Comment le Private Equity adoptera-t-il ces avancées pour améliorer l'efficacité opérationnelle, la transparence et la liquidité des investissements ?



SORTIES ET LIQUIDITÉ

La liquidité reste une préoccupation majeure. Comment les fonds de Private Equity géreront-ils leurs sorties, en particulier dans un contexte économique mondial volatil, et quelles alternatives émergent pour offrir des voies de sortie plus flexibles ?



L'IMPACT DES TENDANCES GÉOPOLITIQUES

Les tensions géopolitiques ont des répercussions sur les marchés mondiaux. Comment les acteurs du Private Equity évalueront-ils et atténueront-ils les risques liés à ces tensions, et quelles opportunités peuvent émerger de ce contexte complexe ?

Le Private Equity est confronté à un paysage en évolution constante, où l'adaptabilité et l'innovation seront des éléments clés pour assurer la croissance et la pérennité.

Alors que ces questions trouvent des réponses au fil du temps, une chose reste certaine : le Private Equity continuera de jouer un rôle central dans le paysage financier mondial, suscitant l'intérêt et l'attention des investisseurs, des régulateurs et de la société dans son ensemble.

▶ [Voir l'interview vidéo](#)

2:53 MIN

Comment voyez-vous le marché du Private Equity évoluer à moyen et long terme ?

Nic Humphries : Je pense qu'il va devenir plus compétitif. Je pense qu'il va se consolider. Si on regarde presque tous les marchés dans leur deuxième génération, pour le Private Equity, c'est-à-dire environ les 30 à 40 dernières années, la croissance a été pratiquement généralisée. La deuxième génération d'un marché tend à être axée sur la consolidation. Je pense que l'on peut déjà voir ces facteurs se manifester. Dans la plupart des marchés en consolidation, il faut soit être énorme, comme Ford ou GM dans votre industrie, un guichet unique qui fait tout, plutôt qu'une Ferrari ou une Porsche, par exemple. Évidemment, ce n'est pas notre stratégie. Notre stratégie est très claire : nous voulons être grands et substantiels, reconnus au niveau mondial. Nous pensons que c'est incroyablement important, tout comme ces marques, mais nous voulons aussi être absolument premium. Nous sommes donc prêts à éviter de nombreuses opportunités qui pourraient être tentantes afin de nous concentrer sur ce que nous faisons et de nous améliorer chaque année pour maintenir des rendements et une liquidité pour nos clients. De la même manière que le modèle Porsche d'aujourd'hui est différent de celui d'il y a 40 ou 50 ans, mais on peut voir une énorme quantité d'ingénierie dans l'évolution de ce modèle au fil du temps. C'est pareil pour le sac Birkin d'Hermès et pour Audemars Piguet. Nous nous concentrons donc sur ces analogies, bien que ce soit une industrie légèrement différente, nous appliquons la même philosophie à notre secteur.

interview

Alan Cline : « La révolution de l'IA est bien réelle »

Alors même que le flux de transactions est en baisse, il existe d'autres activités qui occupent les acteurs du secteur des transactions.

Hg a mis l'accent cette année sur des recrutements de haut niveau pour renforcer son équipe nord-américaine et amorcer le virage pour une année à fort volume de transactions à venir. Ces embauches comprennent Alan Cline, le responsable de l'Amérique du Nord, le partenaire Farouk Hussein et le partenaire opérationnel Paul Zuber, ayant rejoint Hg en 2023. Avec des racines à Londres, Hg a ouvert son premier bureau aux États-Unis à New York en 2019 et son deuxième à San Francisco en 2022.

©Unsplash/ Reet Talreja



Alan Cline, responsable de l'Amérique du Nord de Hg

Alan Cline, responsable de l'Amérique du Nord chez Hg, nous partage ses perspectives sur l'investissement dans la technologie, y compris l'IA

Interview réalisée en mars 2024.

Comment décririez-vous l'année 2023 d'un point de vue des transactions ?

«L'année 2023 a été une année lente pour le marché nord-américain des logiciels et, bien sûr, une année difficile pour le monde en général. Cependant, cette lenteur du marché a été un véritable cadeau, car elle m'a permis, en tant que nouveau dirigeant senior rejoignant une entreprise performante, de prendre le temps de m'adapter culturellement et de m'intégrer à l'équipe existante de Hg.

De manière plus générale, étant donné que nous adoptons une perspective à long terme en matière d'investissement - soutenant les tendances durables de l'adoption des logiciels - nous avons examiné l'environnement global et décidé que la meilleure façon de faire la différence était de soutenir notre portefeuille, d'écouter les besoins de nos clients et d'être patients avec les nouvelles mises en œuvre.

Cela signifiait aider les entreprises avec des initiatives opérationnelles et des opportunités d'acquisitions complémentaires, tout en offrant également un retour de capital solide à nos investisseurs à partir des sorties et d'autres événements de liquidité. Nous sommes particulièrement heureux d'avoir distribué environ 2 milliards de dollars à nos clients depuis le début 2023, et de réaliser en moyenne une transaction par mois au cours des deux dernières années. Ce bilan, dans un environnement de marché difficile, témoigne de la résilience et de la force de notre portefeuille.

Sur un plan personnel, cela a été une année assez occupée pour moi. J'ai dépoussiéré les toiles d'araignée de ma "semi-retraite" après avoir pris une pause de mon ancienne entreprise [Vista Equity Partners], où j'avais passé 20 ans au cœur des investissements dans les logiciels. Je suis très reconnaissant d'avoir rejoint une entreprise aussi incroyable. Nous nous trouvons dans une position unique sur le marché américain des logiciels en entrant à l'orée de l'année 2024.»

Vous avez recruté du personnel exécutif senior pour l'équipe d'Amérique du Nord. Quel est votre plan avec ces recrutements ?

«Notre vision pour l'Amérique du Nord est claire : créer une franchise qui complète notre force unique en Europe. Nous avons une excellente équipe en place aujourd'hui et cherchons à ajouter quelques leaders talentueux l'année prochaine pour atteindre cet objectif.

Au cours des trois dernières décennies, Hg a réalisé environ trois fois plus d'activités de transactions dans le domaine des logiciels que nos concurrents les plus proches en Europe. Et plus des deux tiers des entreprises de notre portefeuille opèrent des deux côtés de l'Atlantique. Cela nous confère un avantage considérable, car la croissance des entreprises de logiciels en Europe peut être encore plus difficile qu'aux États-Unis en raison de la multitude de langues et de cultures dans la région.

Ces capacités transatlantiques sont significatives - tandis que nos concurrents peuvent se vanter d'un bureau satellite à Londres ou ailleurs, cela pâtit en comparaison de ce que nos plus de 300 collègues européens peuvent offrir pour le bénéfice de nos entreprises en portefeuille.

Avec cette position de leadership, la diversité culturelle et l'expertise, nous sommes positionnés de manière unique pour aider nos entreprises en Amérique du Nord à développer leur présence européenne, tout en aidant les entreprises basées en Europe à croître aux États-Unis. Donc, si une entreprise a des ambitions de servir des clients sur les deux continents, alors nous espérons être leur partenaire d'investissement privilégié.»



Hg a réalisé environ trois fois plus d'activités de transactions dans le domaine des logiciels que nos concurrents les plus proches en Europe.» - Alan Cline

Quelle est votre vision de l'intelligence artificielle générative ?

«Depuis 20 ans, la stratégie d'investissement de Hg s'est concentrée sur une tendance mondiale et durable : l'utilisation croissante de la technologie par les entreprises pour automatiser leurs processus métiers et leurs flux de travail.

Pensez à des tâches chronophages et détaillées telles que l'administration fiscale, la gestion de la paie, l'allocation du personnel, la gestion des accords légaux ou le partage des données de santé entre les prestataires de soins - la technologie stimule la productivité et contribue à gérer l'information et le risque de manière plus précise.»

L'intelligence artificielle élève cet impact à un tout autre niveau. Nous voyons des opportunités pour nos entreprises à exploiter la puissance de l'IA tant pour les applications orientées client que pour les opportunités internes de productivité - surtout dans le codage, le support client et le marketing.

Hg est bien positionné pour tirer parti de ces évolutions. Au cours de la dernière décennie environ, nous avons constitué une équipe d'experts internes spécialisés dans l'utilisation de la science des données et de l'IA pour stimuler les initiatives de création de valeur au sein de notre portefeuille, ainsi qu'au sein de Hg. Ils ont mis en œuvre ce levier avec un succès considérable, ce qui nous a conduit à développer notre propre suite d'outils propriétaires d'IA que nous appelons Retina pour rendre cette technologie encore plus accessible pour les entreprises de notre portefeuille.

Ces outils SaaS alimentés par l'IA distillent essentiellement l'ensemble de notre propriété intellectuelle accumulée à partir d'une décennie de travail sur les données et l'IA au sein de notre portefeuille. Ils couvrent la fourniture d'une intelligence d'affaires automatisée et riche à nos PDG et conseils d'administration, renforçant la génération de leads et stimulant la recherche de transactions. Nous croyons que la révolution de l'IA est réelle et aura un impact étendu dans les décennies à venir.»

Quels secteurs offrent les meilleures opportunités pour Hg ?

«C'est une question facile, car notre stratégie au cours des deux dernières décennies a été très axée sur les logiciels d'application verticale B2B. Nous pensons que ce secteur a encore une longue période d'opportunités devant lui. Dans cette perspective, en Amérique du Nord, nous voyons certainement des opportunités dans plusieurs domaines, notamment les services financiers, les soins de santé, la paie, les ERP verticaux, les domaines juridiques, réglementaires et de conformité, et bien sûr, notre segment robuste de la fiscalité et de la comptabilité. Ce sont les domaines où nous avons une histoire longue et productive de partenariat avec des dizaines d'entreprises durables, et nous continuons de voir de fortes opportunités pour Hg à travers les trois fonds.»

Comment voyez-vous le marché nord-américain comparé à l'Europe, où Hg a son siège social ?

«Le marché nord-américain a tendance à devancer l'Europe sur divers fronts, et il y a un grand avantage pour nos équipes européennes à exploiter ce que nous observons ici. Sur le front des transactions, l'Europe a tendance à être plus relationnelle, et cette culture joue généralement bien ici en Amérique du Nord. Cela signifie que nous sommes prêts à investir du temps pour bien connaître les fondateurs et les PDG bien avant une transaction - quelque chose de bénéfique pour tout le monde !»

Qu'attendez-vous le plus en 2024 ? Comment votre équipe se prépare-t-elle pour l'année à venir ?

«Nous sommes optimistes et prêts pour une année 2024 solide. Nous anticipons davantage d'opportunités d'investissement par rapport à 2023 et constatons une augmentation de l'activité ici au quatrième trimestre. À cette fin, nous concentrons nos efforts sur une interaction proactive avec les meilleures entreprises de nos segments de marché cibles, dans l'espoir de démontrer pourquoi nous sommes un partenaire idéal pour elles.

Nous continuons à investir dans tous les domaines de l'entreprise - les équipes d'investissement, les opérations internes, notre programme de présidence exécutive et nos équipes de portefeuille. Notre objectif ultime est d'avoir une forte présence transatlantique, de renforcer notre expertise sectorielle, d'améliorer notre modèle d'engagement centré sur le leadership, où le PDG, leur équipe et nos présidents exécutifs sont au cœur de ce que nous faisons, et de soutenir nos entreprises avec une équipe de création de valeur de premier plan.»

➔ Retrouvez ici [l'article original](#).

Ingénierie, intelligence artificielle, cybersécurité... focus sur les secteurs d'expertise de Hg

Hg dispose d'une expertise opérationnelle dans un large éventail de domaines, reflétant les opportunités de création de valeur répétées que ses équipes identifient.

GROWTH

L'équipe de croissance de Hg considère les disciplines souvent disjointes du marketing, des ventes, de la tarification, de la réussite client, et au-delà, comme autant de parties d'une impulsion unique. L'équipe soutient les aspirations du portefeuille de Hg en appliquant cette approche avec une vision à long terme à tous les niveaux, de la stratégie aux projets, avec des experts et des praticiens fournissant un soutien pratique et collaboratif pour partager des connaissances et concrétiser des initiatives de création de valeur.

» **135 millions de dollars :**
Hausse de l'EBITDA due à la tarification en exercice 2023

DONNÉES ET IA

Exploiter le potentiel des données et de l'analytique constitue un avantage concurrentiel crucial pour toute entreprise.

La capacité à mesurer et suivre les performances permet de répondre aux besoins des clients, d'optimiser les performances opérationnelles et de générer de nouvelles sources de revenus. L'équipe Data de Hg soutient ses entreprises tout au long du cycle de création de valeur des données, de l'intelligence commerciale à l'optimisation commerciale et à la monétisation des données. Associées à sa gamme d'outils de données exclusifs, à la comparaison à l'échelle du portefeuille et à son expertise approfondie, les données deviennent un levier de croissance puissant et convaincant.

» **+ de 10 millions £ :**
Ebitda issu d'optimisations de processus pilotées par l'IA

PRODUIT ET TECHNOLOGIE

La gestion des produits et l'ingénierie constituent ensemble le cœur névralgique des entreprises technologiques modernes.

L'équipe produits de Hg soutient ses homologues du portefeuille en réalisant une analyse solide axée sur les clients et le marché pour déterminer ce que leurs produits doivent accomplir et pourquoi. Hg comprend ces besoins et aide ses collègues du portefeuille à concevoir et déployer les solutions technologiques les plus appropriées. Collectivement, les équipes de Hg sont responsables de maximiser les opportunités commerciales, de séduire les clients et de créer des logiciels exceptionnels.

» **Plus de 100 millions de dollars :**
Hausse de l'ARR (Revenu Annuel Récurrent) grâce à des projets de R&D au cours des 3 dernières années

CYBERSÉCURITÉ

Protéger les investissements de Hg est crucial face à des cybercriminels de plus en plus sophistiqués et d'autres acteurs malveillants.

Son équipe de cybersécurité évalue en continu les capacités de toutes les entreprises du portefeuille pour garantir qu'elles sont adéquatement protégées contre les menaces cybernétiques actuelles. Étant donné que les défenseurs sont engagés dans une course aux armements contre les attaquants, l'équipe encourage et permet à ses entreprises du portefeuille de s'améliorer continuellement grâce au partage de connaissances, à la gestion de programmes, à une expertise approfondie et à son réseau de partenaires spécialisés.

SYSTÈMES D'ENTREPRISE

Il n'est pas surprenant que la fondation d'une organisation repose sur son architecture système.

Hg aide une entreprise en croissance à réaliser les avantages d'établir et de maintenir une pile de systèmes d'entreprise moderne, intégrée et évolutive. Grâce à l'automatisation des processus métier, à la prise de décision basée sur les données et à l'évolutivité opérationnelle, son équipe d'experts apporte une expérience étendue pour générer un impact et créer de la valeur.

» **Plus de 50 millions de dollars d'économies annuelles de coûts logiciels via les systèmes / partenaires recommandés au cours des 3 dernières années**

ESG

Stabilité, durabilité, résilience - la capacité à endurer. C'est l'objectif que tout leader organisationnel devrait avoir.

Les équipes de Hg croient fermement que de bonnes performances en matière d'ESG conduisent à des entreprises mieux gérées et plus ingénieuses. À travers ses diagnostics ESG, l'équipe soutient ses entreprises en les aidant à identifier comment elles peuvent devenir la meilleure version d'elles-mêmes, la plus durable, et elle les aide à prendre des mesures pour y parvenir. Que ce soient des questions environnementales - empreinte carbone et objectifs de réduction - ou des impacts sociaux - amélioration de la diversité et engagement communautaire - ses professionnels expérimentés en ESG fournissent à la fois des conseils généraux et une réflexion stratégique pour stimuler des améliorations durables à travers le portefeuille.

FINANCE ET PF&A (PLANIFICATION FINANCIÈRE ET ANALYSE)

La santé financière est la pierre angulaire de toute entreprise visant un succès à long terme.

En allant au-delà des chiffres, l'équipe Finance et Opérations de Hg adopte une vision holistique des affaires de ses entreprises en portefeuille, reliant les points entre les départements, les fonctions et les échelles de temps pour soutenir les aspirations de croissance, de productivité et d'efficacité de ses investissements. Avec des compétences en planification, modélisation, prévision, comptabilité, go-to-market, analyse et opérations, son équipe est prête à aider de multiples façons.

JURIDIQUE

Aider les équipes juridiques à atteindre leur plein potentiel, leur permettant de s'aligner sur les ambitions commerciales et de fournir des résultats soutenant les initiatives clés.

Hg fournit un soutien pratique, grâce à des politiques de conformité de classe mondiale et en montrant comment professionnaliser, en adoptant des technologies juridiques et des efficacités opérationnelles, jusqu'à l'accès à une expertise en matière de protection des données, de fusions et acquisitions, et d'antitrust. Avec un réseau d'environ 50 directeurs juridiques partageant les meilleures pratiques et le soutien à temps plein de l'équipe juridique dédiée de Hg, les entreprises accompagnées bénéficient d'un soutien complet.

TALENT, ORGANISATION ET RH

L'équipe RH & Talent se concentre sur l'aide à sa famille d'entreprises pour créer de la valeur à travers les personnes.

Son équipe experte en RH et Talent fournit un soutien allant des programmes de la haute direction à la conception organisationnelle complète. Elle collabore avec les PDG et les directeurs des ressources humaines pour garantir que les équipes, les structures et les individus au sein des organisations en croissance sont positionnés pour réussir. Elle travaille avec ses entreprises du portefeuille pour avoir les bons leaders, les bonnes organisations et les cadres RH nécessaires pour prospérer.

» **66 Placements** au niveau de la direction/conseil d'administration au cours des 3 dernières années.

→ Retrouvez ici [l'article original.](#)

Le secteur technologique face aux enjeux de durabilité

Caroline Löfgren est directrice du Développement Durable chez Hg. Elle s'est entretenue avec Christopher Wellise, Directeur du Développement Durable chez Amazon Web Services, et Robin Åkerberg, Responsable du Développement Durable chez Visma.

©Unsplash/ Thisisengineering



Caroline Löfgren
Directrice du
Développement Durable
Hg Capital



Christopher Wellise
Directeur du
Développement Durable
Amazon Web Services



Robin Åkerberg
Responsable du
Développement Durable
Visma

Interview réalisée en juillet 2022.

Caroline : Avant de commencer, pourriez-vous tous les deux vous présenter ?

Christopher : Bien sûr. Je suis ravi d'être avec vous aujourd'hui, Caroline. Je suis Christopher Wellise, Directeur du Développement Durable chez Amazon Web Services, AWS.

Robin : Très heureux d'être ici aussi, Caroline. Je m'appelle Robin Åkerberg. J'ai 28 ans, je viens d'Helsinki, en Finlande, et je travaille en tant que Responsable du Développement Durable chez Visma.

Caroline : Vous représentez deux grandes entreprises. Christopher, l'une des plus grandes entreprises technologiques mondiales. Robin, vous êtes issu de l'une des plus grandes entreprises au sein de la famille Hg.

Comme je l'ai mentionné, deux grandes entreprises, mais cela représente quand même une échelle différente. AWS, l'une des plus grandes entreprises informatiques mondiales, Visma, l'un des plus importants fournisseurs européens de services informatiques et logiciels.

Vous avez dû faire face, et vous faites probablement face, à des défis différents en matière de durabilité au sein de vos entreprises, mais je pense que nous pouvons tous convenir que le changement climatique est un défi commun que nous devons tous



Chez Hg, nous sommes l'une des premières sociétés de capital-investissement au monde à s'engager en faveur de l'initiative des objectifs scientifiques.» - Caroline Löfgren

relever. Je suggère que nous débutions en parlant du changement climatique dans le contexte des entreprises technologiques.

Chez Hg, nous sommes l'une des premières sociétés de capital-investissement au monde à s'engager en faveur de l'initiative des objectifs scientifiques. J'aimerais en savoir un peu plus sur AWS et sur votre implication, sur le travail que vous effectuez au sein de vos entreprises.



Christopher : Bien sûr, merci Caroline.

Lorsque nous parlons de cloud computing dans une entreprise comme Amazon Web Services, nous faisons référence à la fourniture à la demande de ressources informatiques via Internet, généralement sous la forme d'un modèle de paiement à l'utilisation. Au lieu d'acheter, de posséder et de maintenir leurs propres centres de données et d'autres services, au fur et à mesure de leurs besoins.

C'est similaire à la manière dont les consommateurs allument les lumières de leur maison en actionnant un interrupteur et que la compagnie électrique envoie de l'électricité. Avec le cloud computing, des entreprises comme AWS gèrent et maintiennent l'infrastructure technologique dans un environnement sécurisé pour ses clients. Ensuite, ils accèdent aux ressources via Internet pour développer et exécuter leurs applications. Évidemment, lorsqu'on parle d'une entreprise de cloud computing, l'énergie est un élément très préoccupant, directement lié à des problèmes tels que le changement climatique.

Nous réfléchissons au climat selon deux dimensions clés. L'une concerne la manière dont nous consommons de l'énergie d'un point de vue de la demande, comment

nous améliorons et augmentons l'efficacité de notre propre infrastructure. L'autre concerne la manière dont nous l'alimentons du côté de l'offre. L'énergie renouvelable est évidemment quelque chose de très, très important, non seulement pour notre entreprise, mais aussi comme moyen de verdir le réseau pour tous les clients à l'échelle mondiale.

Caroline : Robin, qu'en penses-tu, toi qui travailles chez Visma ?

Robin : Je dirais que Visma a vraiment fait de grands progrès en travaillant à obtenir plus de données et de meilleures qualités pour notre organisation. Visma se développe beaucoup par le biais d'acquisitions. Cela comporte bien sûr des défis.

Visma est composée d'environ 200 unités commerciales, toutes travaillant à leur manière. Elles sont de tailles différentes. Beaucoup de ces entreprises, et nos clients qui sont également dans différents segments et types d'activités, posent essentiellement la même question. Comment commencez-vous à aborder le changement climatique ? Par où commencez-vous ? Que faites-vous ?

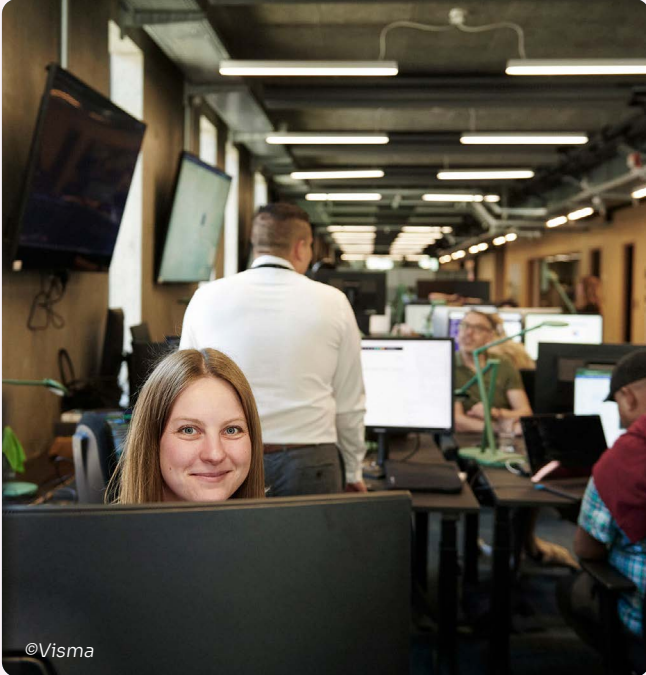
Chez Visma, nous avons commencé par collecter des données, mettre de l'ordre dans notre propre maison, pour ainsi dire. Mais je crois aussi, comme Christopher en parlait également, que la manière dont vous consommez ensuite des données ou de l'énergie dans nos centres de données, ou à travers nos centres de données et nos produits, c'est là que nous pouvons vraiment avoir un impact et je pense que nous pouvons aider nos clients à aborder le changement climatique. C'est l'un de nos plus grands impacts positifs et une opportunité majeure pour nous.

Caroline : Je suppose que nous serons d'accord pour dire que si vous ne mesurez pas, vous ne pouvez pas gérer. Je sais que Visma travaille également sur quelques produits sur ce sujet. Y a-t-il quelque chose que vous voudriez mentionner ou partager ?

Robin : Absolument, nous avons différents produits en développement, à la fois en ce qui concerne les rapports de durabilité, les rapports automatisés selon différents cadres de rapport, tels que le GRI. Nous examinons également différents outils

pour calculer les émissions de carbone automatisées basées sur des données transactionnelles. Nous développons beaucoup d'initiatives intéressantes.

Caroline : Christopher, je pense que vous avez également quelques initiatives passionnantes qui sont sur le point d'être lancées ou qui viennent d'être annoncées concernant votre empreinte carbone pour les clients.



Christopher : Oui, c'est vrai, Caroline. Je pense, comme l'a souligné Robin, que vous ne pouvez certainement pas gérer ce que vous ne pouvez pas mesurer. Nous avons tendance à réfléchir à travers ce concept de mesurer, réduire, construire. Tout comme les clients de Robin, nos clients veulent vraiment des données de qualité pour comprendre le déploiement de leurs charges de travail, comment ils peuvent mieux utiliser l'infrastructure pour améliorer la durabilité de ce qu'ils font d'un point de vue technologique. Je pense que l'une des choses passionnantes qui s'est produite dans notre secteur collectivement au cours de la dernière décennie est que les entreprises se sont vraiment éloignées de cette approche incrémentielle arbitraire des objectifs climatiques pour se concentrer maintenant vraiment sur la science du climat.

Chez Amazon, le pledge climatique Amazon, est vraiment notre étoile du Nord, qui consiste à être neutre en carbone net d'ici 2040, 10 ans avant les objectifs de Paris. Nous savons que beaucoup de nos clients

se concentrent également fortement sur leurs propres objectifs. La façon de les aider à y parvenir est de fournir de bonnes données. Comme vous l'avez mentionné, Caroline, l'outil d'empreinte carbone client que nous avons développé les aide à comprendre non seulement comment notre trajectoire vers 100% d'énergie renouvelable les aide à atteindre leurs objectifs de durabilité, mais leur donne une certaine granularité en termes de charges de travail qu'ils déploient au niveau régional, et également au niveau du service. Il fournit des données rétrospectives, ainsi que des prévisions basées sur le travail que nous faisons autour de l'énergie renouvelable.

Robin : Puis-je juste vous demander, Christopher, comment voyez-vous l'évolution de la manière dont les entreprises réagissent au changement climatique ? Je veux dire, je suppose historiquement que c'était beaucoup, de sorte que la RSE est une chose que vous faites à côté de l'activité. Comment cela est-il devenu une partie plus importante des stratégies d'entreprise essentielles ?

Christopher : Je pense que si vous regardez les produits de base que vous avez mentionnés, Robin, que vous développez chez Visma, des cadres et des logiciels liés à l'ESG qui aideront les entreprises à faire des rapports, c'est un signe clair que nous avons progressé. Le marché se développe très rapidement. Nous voyons une réglementation émergente partout dans le monde, en particulier en Europe. Je pense que ce sont les grands changements que nous avons vus.

Caroline : Je pense que tu as tout à fait raison. Il s'est passé beaucoup de choses rien que l'année dernière. Je pense d'une certaine manière que la pandémie a presque rendu les entreprises un peu plus humbles aussi. Nous réfléchissons davantage à ces choses, non seulement au changement climatique, mais aussi à tout ce qui concerne l'ESG. Comment pouvez-vous faire partie de la solution plutôt que du problème ?

Robin : Je pense que c'est une excellente observation. Je pense que, comme pour tout changement, vous avez besoin d'une crise. La pandémie a certainement été un facteur qui a accéléré cela.

Christopher : Je pense que cela a vraiment changé le paradigme.

Historiquement, la durabilité était considérée comme un coût, ou quelque chose que vous faisiez en plus de votre activité principale. Je pense que la pandémie a vraiment changé cela pour beaucoup de gens, qui disent maintenant : « la durabilité est essentielle à la résilience opérationnelle de mon entreprise. Elle est essentielle à la gestion des risques. » Cela a changé la conversation.

Caroline : Totalement. Et je pense que les attentes des parties prenantes ont également augmenté. Elles s'attendent désormais à ce que les entreprises prennent la tête, pas seulement à être conformes, mais à prendre la tête dans ces domaines.

Christopher : Oui, absolument.

Caroline : Donc, je pense que c'est un changement passionnant. Y a-t-il un autre point que vous aimeriez partager, Robin ou Christopher ?

Robin : Je pense que nous avons beaucoup d'initiatives passionnantes à venir. Je pense que la durabilité est une opportunité de croissance massive pour nous en tant qu'entreprise. C'est quelque chose que nous voulons promouvoir non seulement chez nous, mais aussi chez nos clients, les aider à atteindre leurs objectifs de durabilité. C'est quelque chose qui nous passionne.

Christopher : Oui, je suis tout à fait d'accord. Je pense que cela va être une décennie passionnante à venir. Vous avez cette convergence de l'évolution de la technologie, la numérisation qui se produit dans tous les secteurs, en particulier dans le secteur de l'énergie. Cela se combine avec une compréhension croissante de la science du climat.

Caroline : Je suis sûre que nous allons tous en entendre beaucoup parler cette année et au cours des années à venir.

Robin : Merci beaucoup de nous avoir invités.

Christopher : Merci pour l'invitation.



Je pense que la durabilité est une opportunité de croissance massive pour nous en tant qu'entreprise.» - Robin Åkerberg

➔ Retrouvez ici [l'article original](#).



Hg reçoit deux Prix aux GP Bullhound Allstars 2024

Hg a remporté en novembre 2024 deux Prix lors des GP Bullhound Allstars Awards 2024 (société de conseil et d'investissement technologique de premier plan).

©Unsplash/ Andras Vas

Nic Humphries a été intronisé au Allstars Hall of Fame, une reconnaissance qui témoigne de ses trois décennies de dévouement à la croissance du secteur de l'investissement dans les logiciels. Son engagement et sa vision ont indéniablement contribué à l'évolution et l'essor de Hg.

De plus, la firme a eu l'honneur de recevoir le Prix du Fonds de croissance et de rachat de l'année, une récompense qui est le résultat d'une stratégie d'investissement efficace, ayant permis à la firme d'investir plus de 6 milliards d'euros au cours des douze derniers mois. Cette performance souligne la capacité de Hg à soutenir la création d'entreprises leaders dans leurs secteurs.

« Alors que nous célébrons les lauréats de ce soir, nous nous souvenons de la volonté inébranlable qui caractérise le secteur de la technologie européenne. Dans un paysage en constante évolution, son courage, sa vision et sa persévérance l'ont propulsé vers la grandeur. Félicitations à tous ceux qui nous inspirent ce soir, pour leur ambition, leur détermination et leur impact durable sur le monde de la technologie » a déclaré Manish Madhvani, associé directeur de GP Bullhound lors de la soirée de remise



des Prix à Londres, qui ne rassemblait pas moins de 350 dirigeants du secteur technologique mondial, dont des fondateurs et des investisseurs.

Répartis en 11 catégories, allant de l'entrepreneur de l'année au fonds de croissance et de rachat de l'année, les Prix ont célébré l'ampleur du talent et l'esprit visionnaire de la technologie européenne d'aujourd'hui. La soirée a également été marquée par une intervention inspirante de Venus Williams, championne de tennis, entrepreneuse et auteure à succès.

Le mot de la fin



Vous l'avez vu, Hg est une firme de Private Equity unique, capable de transformer l'industrie technologique à une échelle mondiale. Hg, grâce à sa vision stratégique et sa spécialisation dans les logiciels et services B2B, bâtit des entreprises innovantes et durables, tout en générant des rendements attractifs pour ses investisseurs. En investissant dans les technologies de demain, Hg prouve qu'elle est bien plus qu'un simple investisseur : elle est un véritable partenaire de croissance pour les entreprises qui façonneront le monde de demain.

Je vous donne rendez-vous le mois prochain pour un dossier spécial consacré à STG. Présent dans le [Millésime Odyssey 2022](#), le gérant s'est imposé comme un acteur clé dans le capital-investissement en se concentrant sur ses principes fondamentaux, loin des fluctuations du marché. Grâce à une gestion rigoureuse des risques et à un investissement stratégique dans les talents, la firme continue d'assurer une croissance durable et solide à travers des cycles économiques complexes.

Damien **HELENE**
RÉDACTEUR EN CHEF

Retrouvez les précédents Dossiers Spéciaux

Altaroc
DOSSIER SPÉCIAL
NUMÉRO 1

L'intelligence artificielle au service de la santé

Les nouvelles technologies révolutionnent plus que jamais le secteur de la santé. L'intelligence artificielle se positionne désormais comme un outil de diagnostic pour de nombreuses maladies cardiovasculaires, elle permet également d'analyser les essais cliniques, de prédire les potentiels complications liées aux traitements médicaux et d'apporter une aide précieuse à la recherche. Les géants du secteur de la santé résistent et en forte croissance, elle permet aussi de bénéficier d'une médecine personnalisée et prédictive.

L'intelligence artificielle au service de la santé

Altaroc
DOSSIER SPÉCIAL
NUMÉRO 2

Les enjeux Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance, piliers centraux et stratégiques du Private Equity

Depuis quelques années, l'alignement d'intérêt entre investisseurs et les acteurs du Private Equity pour rendre une croissance propre et durable. Les enjeux ESG à la transition climatique, la protection de la biodiversité, l'équité sociale et la gouvernance sont devenus prioritaires pour les investisseurs comme pour les entreprises.

Les enjeux ESG, piliers centraux et stratégiques du Private Equity

Altaroc
DOSSIER SPÉCIAL
NUMÉRO 3

10 innovations révolutionnaires que vous ne connaissez pas

Avantage concurrentiel, croissance de nouveaux marchés, attractivité des talents... L'innovation n'est plus que jamais centrale au succès des entreprises. L'innovation est désormais au cœur des stratégies des entreprises du monde entier. Quelles innovations dans le secteur des transports, des assurances, de l'automobile ou de la santé, elles se doivent d'adopter des modèles innovants pour rester compétitives sur leur marché. Les entreprises sont appuyées par des fonds de Private Equity, mais elles ne peuvent bénéficier de ces fonds sans encore plus d'innovation et de talents.

10 innovations révolutionnaires que vous ne connaissez pas

Altaroc
DOSSIER SPÉCIAL
NUMÉRO 4

Focus sur les États-Unis : 10 entreprises en hypercroissance

Spécialistes dans les secteurs des logiciels, E-commerce, Biotech, et bien d'autres. Découvrez également comment les investisseurs de Private Equity en Europe à travers une interview exclusive de leur chiffre d'affaires supérieur à 50%.

Focus sur les États-Unis : 10 entreprises en hypercroissance

Altaroc
DOSSIER SPÉCIAL
NUMÉRO 5

CVC, le géant européen du Private Equity

CVC a levé 25 milliards d'euros en 2023, faisant de son nouveau fonds, le plus grand fonds de LBO au monde. La collecte est effectuée en seulement 6 mois. La firme luxembourgeoise, avec 150 milliards d'euros sous gestion, nous a ouvert les portes de son siège à Paris pour nous rencontrer en tant qu'investisseurs européens.

CVC, le géant européen du Private Equity

Altaroc
DOSSIER SPÉCIAL
NUMÉRO 6

Bridgepoint, le spécialiste de l'investissement Mid-Market

Avec 41 milliards d'euros d'actifs sous gestion, Bridgepoint est un leader de l'investissement Mid-Market mondial. Fondée en 1984, la firme a son siège à Londres et possède des bureaux dans plusieurs grandes villes européennes, notamment à Paris, Frankfurt, Stockholm et Madrid. Elle est reconnue pour sa capacité à créer de la valeur à long terme pour ses investisseurs grâce à une approche solide sur la croissance et l'innovation.

Bridgepoint, le spécialiste de l'investissement Mid-Market

Altaroc
DOSSIER SPÉCIAL
NUMÉRO 7

été 2024

En cette fin d'été, nous vous proposons un dossier spécial qui compile les meilleurs conseils et analyses de notre équipe. Il vous offre un aperçu de l'actualité du marché de Private Equity, car il est vital que dans un monde en constante évolution, obtenez des idées et des conseils pour rester compétitif. Elle façonne le développement économique et transforme nos modes de vie et redéfinit les standards de l'investissement.

Dossier Spécial été 2024

Altaroc
DOSSIER SPÉCIAL
NUMÉRO 7

NORDIC CAPITAL

En 30 ans, Nordic Capital est devenue l'une des sociétés de Private Equity les plus influentes d'Europe du Nord. Avec plus de 25 milliards d'euros investis dans 100 entreprises, Nordic Capital continue de croître et de transformer durablement les sociétés dans lesquelles elle investit, créant ainsi une valeur à long terme pour ses investisseurs.

Nordic Capital : l'avant-garde du Private Equity responsable en Europe du Nord



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

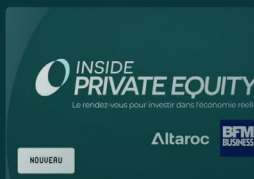
Un simulateur Altaroc simplifié et accessible à partager avec vos clients et prospects.

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.

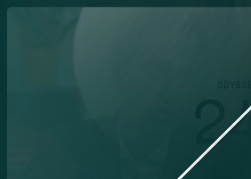
14 ÉPISODES



Les nouveaux fonds du Millésime Altaroc Odyssey 2024

Découvrez en exclusivité les nouveaux fonds du Millésime Odyssey 2024.

8 ÉPISODES



Odyssee 2024

Toutes nos vidéos sur

14 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

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)1 86 65 98 20

Rédacteur en chef

Damien HÉLÈNE
(damien.helene@altaroc.pe)

Maquette et illustrations

Rebecca BONEF

Photographes

Unsplash - Phil DESFORGES; Joel FILIPE; Joshua FULLER; Viktor JAKOVLEV;
Philipp KATZENBERGER; Justin MAIN; Maximalfocus; Justus MENKE; Jonathan
SIMCOE; Kyle SUDU; Reet TALREJA; Thisisengineering; Patrick TOMASSO;
Andras VAS; Christian WIEDIGER.
iStock - 1164502175



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 : STG, le catalyseur des champions technologiques