

Un pure-player du Private Equity au niveau mondial

Offrir le meilleur du Private Equity mondial aux investisseurs particuliers, telle est la mission que compte remplir Altaroc depuis le lancement de son premier FPCI, il y a trois ans. Ce mois-ci, la société commercialise son cinquième millésime et référence un FCPR Evergreen sur différents contrats d'assurance-vie. Entretien avec Frédéric Stolar, Managing Partner, et Cyril Hourdry, récemment recruté comme directeur du développement.

Investissement Conseils : Pourriez-vous rappeler la genèse d'Altaroc ?

Frédéric Stolar : Alors que j'ai opéré dans l'univers du *Private Equity* pour le compte d'investisseurs institutionnels durant vingt ans chez Sagard, où j'ai accompagné certaines des plus grandes familles industrielles francophones, j'avais fait le constat que les clients privés n'avaient pas accès à la classe d'actifs. En effet, peu de banques privées disposaient des compétences ou de l'écosystème technologique pour opérer. En pratique, peu montraient même un vrai intérêt pour le *Private Equity* ! De leur côté, les CGP connaissaient peu cet univers, même si certains s'y intéressaient. Enfin, leurs clients méconnaissaient également cette solution d'investissement.

Or il s'agit d'une classe d'actifs très performante, mais de spécialistes, techniquement compliquée à opérer et qu'il était difficile de distribuer à grande échelle. J'ai partagé mon projet à Maurice Tchernio, un des trois fondateurs d'Apax il y a quarante-cinq ans (pour qui j'ai travaillé il y a trente-cinq ans !) et qui a ensuite lancé Altamir, un fonds de *Private Equity*. Séduits par cette aventure, nous nous sommes alors associés au sein de la société de gestion Amboise qui pilote Altamir et dont je suis devenu à l'occasion le directeur général. Notre crédibilité sur le marché nous a permis d'aller à la rencontre des plus grands acteurs mondiaux du *Private Equity*. Nous avons créé Altaroc, en mai 2021, et lancé notre premier millésime fin 2021.

Pour nous lancer, nous avons dû faire preuve de pédagogie. Cela passait par une offre performance, simple et lisible. De plus, nous avons dû construire une solution technologique ultra-performante pour simplifier la souscription et le suivi des produits : une année entière a été nécessaire pour créer notre plate-forme IT. Dès notre lancement, nous nous sommes orientés vers les CGP, le canal de distribution le plus innovant. En deux ans, nous avons rencontré cinq-cent-cinquante professionnels du patrimoine afin de les évangéliser à la classe d'actifs pour qu'ils puissent la présenter à leur tour à leurs clients en ayant un discours à la fois technique, pour asseoir leur crédibilité,

sans trop l'être pour ne pas perdre le client qui n'est pas habitué aux solutions à appels de fonds successifs. Lorsque nous avons démarré notre projet, personne n'y croyait car tout le monde était tétanisé par les complexités techniques et opérationnelles de la tâche. Nous avons trouvé les solutions et défriché un terrain que d'autres cherchent à conquérir désormais.

Trois ans après le début de votre première campagne de collecte, où en êtes-vous ?

F. S. : En trois années, nous avons collecté 1,4 milliard d'euros auprès de sept mille clients privés : le marché est bel et bien là ! Mais c'est une véritable performance car notre solution phare – nos fonds millésimés – n'est pas éligible à l'assurance-vie (qui draine 80 % de l'épargne en France) et qu'elle est réservée aux investisseurs en capacité de mobiliser *a minima* 100 000 euros appelés sur cinq ans, à raison de deux appels de fonds par an. Pour y parvenir, nous avons constitué une équipe de soixante-dix personnes et nous sommes présents dans six autres pays (Suisse, Belgique, Hollande, Luxembourg, Italie et Allemagne). Nous avons massivement investi pour remplir une mission que je juge comme sociétale : accompagner les épargnants à financer leur retraite via le meilleur du *Private Equity* mondial, car, il faut bien s'y résoudre, notre système par répartition ne fonctionne plus. Pour illustrer les moyens que nous avons mobilisés, nous disposons d'une équipe de treize personnes au niveau commercial, treize autres au marketing et à la production de contenu, huit sur la *hot-line* pour l'accompagnement à la souscription, vingt-trois qui travaillent sur notre plate-forme digitale dans laquelle nous investissons 10 millions d'euros chaque année ; cinq personnes aux investissements, trois au *reporting*, quatre personnes au juridique et à la conformité, sans oublier le service client, le *middle-back* ou encore la comptabilité des fonds ; autant de fonctions-clés chez nous.

Sans ces investissements et ces ressources, il nous aurait été difficile d'atteindre une telle collecte sur un marché qui en est encore à ses balbutiements. En effet, il faut séparer le bruit du

fond : la collecte est aujourd'hui très faible en assurance-vie et celle des banques privées est aujourd'hui encore anecdotique en *Private Equity* par rapport à la taille de leurs actifs sous gestion.

Cyril Hourdry, pourquoi Altaroc ?

Cyril Hourdry : Il s'agissait, pour moi, de participer à ce fabuleux mouvement de démocratisation du *Private Equity* en France, mais aussi de me rapprocher de l'investissement direct au sein des entreprises, loin de la volatilité des marchés financiers et moins impacté par les tensions géopolitiques. Le *Private Equity* est un écosystème en innovation permanente ; accompagner les CGP et leurs clients dans la construction de leur portefeuille est passionnant !

F. S. : Cyril, avec sa connaissance intime de la distribution et de son écosystème, nous permet d'accélérer notre projet. Trois années après le lancement de notre premier fonds, Altaroc est devenu « une vraie firme » : nous avons une bonne crédibilité sur le marché. Avec Cyril, notre ambition est de changer d'échelle, notamment via l'assurance-vie.

Pourriez-vous nous présenter votre offre ?

C. H. : Chaque année, nous lançons un fonds millésimé (FPCI) appelé, jusqu'ici, Altaroc Global et qui prend la dénomination Odyssey. La commercialisation de notre cinquième millésime, FPCI Altaroc Odyssey 2025, débute en ce mois d'avril. Comme ses prédécesseurs, il est investi en LBO et en *Growth Equity*, à 80 % à travers six fonds de gérants mondiaux et à 20 % en co-investissement. Sa répartition géographique cible est de 45 % US, 45 % Europe, et 10 % sur Israël et l'Asie. Nous n'accompagnons que des fonds spécialisés dans quatre grandes verticales : l'édition de logiciels, les services aux entreprises, la santé et le digital BtoC. Parallèlement, nous avons lancé un FCPR éligible à l'assurance-vie (non-*Evergreen*), Altalife, référencé chez huit assureurs.

Néanmoins, même si nous avons collecté une cinquantaine de millions d'euros, il s'est avéré être un produit trop sophistiqué pour les clients finaux. C'est pourquoi nous avons récemment créé une solution *Evergreen*, baptisée Discovery, qui n'investit qu'en secondaire et qui va prendre le relais d'Altalife.

Enfin, nous disposons également d'une offre, Infinity, accessible aux investisseurs disposant d'un patrimoine d'au moins 10 millions d'euros et désireux que nous leur construisions une allocation d'actifs en *Private Equity* totalement personnalisée. Par ailleurs, je tiens à préciser qu'Altaroc est avant tout une

société de gestion qui dispose d'un process de sélection des fonds extrêmement rigoureux et d'une équipe d'investissement très expérimentée. Notre plate-forme digitale de souscription n'est qu'un moyen pour distribuer nos solutions.

F. S. : Le *Private Equity* s'envisageant sur le temps long, au moins dix ans, nous conseillons aux investisseurs de répartir leurs engagements sur au moins six millésimes successifs Odyssey afin de traverser les aléas des cycles et d'optimiser le recyclage des *cash-flows*. Cette conviction repose sur notre vécu et sur les méthodes des institutionnels ; l'approche en *Private Equity* est totalement différente de celle des marchés cotés.

Comment sélectionnez-vous les fonds dans lesquels vous investissez ?

C. H. : Ce ne sont que des gérants spécialisés dans un secteur donné. Ils doivent disposer d'un *track-record* d'au moins vingt ans et avoir réalisé un TRI net d'au moins 15 % sur chaque millésime. Par ailleurs, nous n'accompagnons que des équipes ayant levé plus de 1 milliard d'euros sur leur dernier fonds et d'au moins 5 milliards sous gestion, ce qui nous assure de nous reposer sur des équipes musclées. Une fois ces critères passés, nous nous attachons à sélectionner les six équipes que nous estimons en capacité de répliquer leurs exceptionnelles performances passées.

F. S. : D'une année sur l'autre, nous sélectionnons d'autres équipes de gestion : sur un cycle d'investissement de six millésimes, l'investisseur sera exposé à trente-six fonds différents.

Pourriez-vous élargir votre offre sur la dette privée et les infrastructures ?

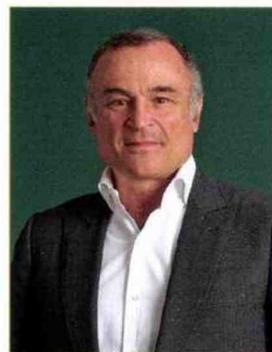
F. S. : Ce n'est pas à l'ordre du jour, car il y a encore beaucoup à faire. Nous restons donc concentrés sur le *Private Equity* qui est notre ADN et ce sur quoi nous sommes reconnus.

Quelles sont vos ambitions à moyen terme ?

C. H. : Elles sont élevées, mais il reste à savoir quand le marché va réellement décoller, notamment celui des banques privées. Il y aura ce moment d'inflexion, mais quand ? Personne ne le sait. Nous avons une très grande confiance dans le marché des CGP, toujours très innovant et cherchant à délivrer le meilleur conseil aux épargnants.

F. S. : Nous nous sommes dotés des moyens humains et techniques importants pour atteindre nos objectifs et nos performances vont commencer à parler pour nous. En effet, notre premier millésime, clos en avril 2022, compte déjà quelques magnifiques cessions (pas encore distribuées car il s'agit d'un fonds fiscal), et nous suivons de très près la belle performance opérationnelle des sociétés en portefeuille...

■ Propos recueillis par Benoît Descamps



Frédéric Stolar, Managing Partner d'Altaroc.



Cyril Hourdry, directeur
du développement d'Altarc.