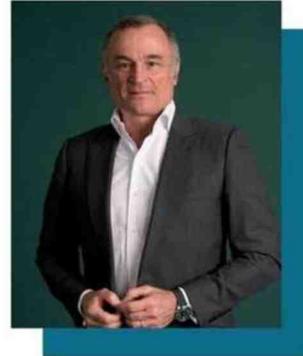




NOUS AVONS EU LE COURAGE DE CRÉER UN MARCHÉ

FRÉDÉRIC STOLAR COFONDATEUR D'ALTAROC

Depuis trois ans, Altaroc connaît une dynamique très forte dans le monde du Private Equity. Quelles sont les raisons d'un tel succès ? Entretien avec Frédéric Stolar, cofondateur de la société.



Pourquoi êtes-vous l'un des leaders du Private Equity à destination des investisseurs privés ?

Altaroc a rendu accessible aux clients privés une offre de Private Equity de grande qualité à partir de 10 000 euros par semestre. En termes de diversification du risque, de choix des verticales, de choix des géographies, le produit est très efficace et c'est donc la première raison de notre succès.

Mais cette qualité ne suffirait pas sans l'écosystème que nous avons construit autour du produit. Nous mettons en place 200 webinars et événements par an, avec une équipe qui mobilise 15 personnes dédiées à nos partenaires distributeurs, 8 au service client et 12 au marketing. Nous essayons donc au maximum d'expliquer comment fonctionne le Private Equity de manière très pédagogique.

En troisième lieu, la souscription et la gestion sont particulièrement simples et fluides. Ce résultat est la conséquence d'un gros investissement : nous consacrons 10 millions par an à nos projets IT, pilotés en interne par plus de 20 experts.

Enfin, nous produisons de nombreux contenus pour aider nos partenaires

distributeurs et leurs clients à comprendre la classe d'actifs : nous publions notamment 250 vidéos par an pour expliquer le Private Equity, présenter les gérants que nous accompagnons et les managers que ceux-ci accompagnent. Nous sommes aujourd'hui 70 collaborateurs pour servir cet écosystème et rendre accessible un produit complexe. D'ailleurs, ce sont peut-être avant tout ces moyens considérables qui sont à la source de notre succès.

Une institution qui voudrait se construire le portefeuille et la plateforme d'Altaroc aurait besoin de dizaines de personnes et d'au moins 400 millions d'euros par an à engager.

Pourquoi voulez-vous rompre avec les habitudes du marché ?

Il y a trois ans, le marché était anecdotique. Les banques proposaient du Private Equity presque à reculons, en faisant valoir que le marché n'existait pas. Nous avons voulu démontrer qu'il y a une demande. Nous avons eu le courage de créer un marché, un portefeuille superbe et une excellente équipe. Nous avons voulu embarquer nos souscripteurs dans l'univers du Private Equity en rendant accessible ce qui ne l'était pas, en leur donnant envie d'investir dans des fonds qu'ils

ne connaissaient pas et auxquels seuls les institutionnels pouvaient accéder.

Quels sujets vous mobilisent aujourd'hui ?

Nous ne sommes qu'au début d'une très forte dynamique. Je passe donc beaucoup de temps à évangéliser les clients privés et leurs conseils (banquiers et conseillers en gestion de patrimoine) sur l'importance et l'intérêt de la classe d'actifs. Il faut expliquer, démontrer, prouver la puissance de la classe d'actifs mais aussi rassurer la distribution et le régulateur.

Par ailleurs, il est bien évident que nous ne pouvons pas servir l'ensemble du marché avec un seul produit. Nous allons donc élargir la gamme, en élaborant des produits adaptés à une clientèle très fortunée mais aussi à des clients avec des moyens plus modestes. Nous travaillons aussi à un élargissement géographique : nous avons lancé trois pays en 2024, et nous en déployons deux supplémentaires cette année. ♦

PROPOS RECUEILLIS PAR MATTHIEU BINDER

Avertissement : ceci est une communication publicitaire. Investir dans le Capital Investissement/Private Equity comporte notamment des risques de perte en capital et de liquidité. Les performances passées ne présagent pas des performances futures.