



NOUS COUVRONS UN SCOPE TRÈS LARGE D'INVESTISSEURS

FRÉDÉRIC STOLAR COFONDATEUR ET DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ALTAROC

Depuis sa création il y a quatre ans, Altaroc s'est donné pour mission de rendre accessible l'accès au private equity. Quels sont les profils des investisseurs ? Quelle est la nature des innovations apportées ? Comment les fonds sont-ils sélectionnés ? Entretien avec Frédéric Stolar, cofondateur et directeur général d'Altaroc.



Quel est le profil type de l'investisseur en private equity qui vous fait confiance aujourd'hui ?

Nous avons constaté au fil des années que le marché ne pouvait pas être adressé avec un seul produit. C'est pourquoi nous avons construit trois gammes complémentaires. La première, Odyssey, lancée il y a quatre ans, a rencontré un grand succès avec 1,7 milliard d'euros collectés. Accessible à partir de 100 000 euros, elle s'adresse à une clientèle aisée, du cadre supérieur à l'avocat ou au pharmacien, en passant par l'entrepreneur. Mais elle présente certaines contraintes, notamment son absence d'éligibilité à l'assurance-vie française et son ticket d'entrée élevé. Pour élargir cet accès, nous avons lancé Discovery, une gamme Evergreen disponible en assurance vie et en PER, avec une liquidité garantie par l'assureur. Elle est plus simple à comprendre, accessible dès quelques milliers d'euros, et vise un rendement cible autour de 9 % par an. Enfin, pour les familles très fortunées et les institutionnels, nous proposons Infinity, une offre sur mesure à partir d'un million d'euros engagés sur 6 ans, qui fonctionne comme un programme

patrimonial structuré de private equity. Aujourd'hui, nous couvrons ainsi un scope très large d'investisseurs, de l'épargnant haut de gamme au client institutionnel.

Qu'apportez-vous de nouveau au marché du private equity ?

Le private equity reste encore très peu diffusé auprès des clients privés, essentiellement parce que la classe d'actifs est complexe et peu connue. Nous avons donc travaillé sur trois axes. D'abord, l'éducation : nous produisons beaucoup de contenus pédagogiques et assurons la formation des distributeurs comme des clients. Ensuite, la simplification : nous avons créé une plateforme technologique unique, connectée pour les banques, les CGP et les clients, qui rend la souscription fluide et digitale. Enfin, l'accompagnement : nous disposons de deux call centers de huit personnes chacun, capables de répondre à plus de 3 000 appels entrants par mois, souvent en temps réel avec les distributeurs et leurs clients. Nous avons construit un écosystème complet alliant technologie, service, pédagogie et proximité, pour rendre cette classe d'actifs réellement accessible.

Quelles sont les principales étapes du processus de sélection des fonds chez Altaroc ?

Notre équipe d'investissement, dirigée par Louis Flamand, ancien patron du private equity chez MetLife, s'appuie sur un réseau international construit depuis plus de vingt ans. Chaque année, pour la gamme Odyssey, nous retenons 6 à 7 gérants qui représentent environ 80 % du portefeuille, complétés par 20 % de co-investissements directs. Notre construction de portefeuille obéit à des critères stricts : une répartition géographique de 45 % aux États-Unis, 45 % en Europe et 10 % en Asie et reste du monde ; un ciblage de secteurs porteurs comme le logiciel, les services professionnels, la santé et les plateformes digitales ; et enfin, une exigence de qualité sur les gérants retenus. Nous privilégions ceux qui ont au moins vingt ans d'historique, un track record montrant plus de 15 % net de rendement même sur leurs pires millésimes, et une taille de fonds critique supérieure à deux milliards d'euros. ♦

PROPOS RECUEILLIS PAR MATTHIEU BINDER

Le Private Equity comporte des risques (perte en capital, liquidité, horizon long). Performances passées non garanties. Rendements non garantis. Vérifiez la documentation et l'adéquation avec votre situation