

(48° 52' 8" N 2° 16' 47" E)

IA et logiciel B2B

une dynamique de renforcement, pas de remplacement

Altaroc

Depuis quelques semaines, les marchés ont corrigé les valeurs SaaS de manière largement indifférenciée. La montée en puissance de l'intelligence artificielle, et en particulier de l'IA dite agentique, a ravivé l'idée que le logiciel B2B pourrait être remplacé par des plateformes d'IA. Cette perception a pesé sur l'ensemble du secteur, sans distinction claire entre les différents types de logiciels.

Cette lecture est trop simpliste. Tous les logiciels B2B ne jouent pas le même rôle. Chez Altaroc, nous investissons dans des fonds de Private Equity spécialisés qui ciblent exclusivement les logiciels B2B dits « systems of record ».

Un « system of record » est le logiciel central d'une entreprise. Il détient les données qui font foi et structure les workflows critiques. Finance, assurance, santé, industrie, immobilier, juridique : dans chaque verticale, quelques plateformes dominantes sont au cœur des opérations de leurs clients. Ces logiciels sont profondément intégrés, critiques, et difficilement remplaçables.

Il est utile de préciser ce que recouvre la notion d'IA agentique. L'IA générative actuelle analyse, recommande ou produit du contenu. L'IA agentique va plus loin : elle exécute des actions de manière autonome à partir d'un objectif donné, dans un cadre de règles et de permissions définis. Une analogie simple permet de comprendre la différence : l'IA générative est un GPS qui indique la route ; l'IA agentique est un chauffeur qui conduit. Dans les deux cas, le véhicule reste le même : le logiciel.

Les « systems of record » disposent de barrières à l'entrée élevées. Elles reposent sur trois éléments structurants : l'accès à des

données propriétaires et historiquement enrichies, une expertise métier profonde intégrée directement dans le produit, et des milliers de cas d'usage réels qui ont permis d'affiner en continu règles, processus et gestion des exceptions. Ces actifs se construisent sur le temps long et ne se repliquent pas rapidement.

À ces barrières s'ajoutent deux avantages structurels décisifs. Le premier est la confiance : les « systems of record » concentrent les données clés de l'entreprise, sur lesquelles s'appuient dirigeants, auditeurs et régulateurs, et qui font foi sur le plan opérationnel et juridique, avec des exigences élevées de sécurité et de gouvernance. Le second est l'intégrité : leur criticité implique une tolérance quasi nulle à l'erreur, car ces systèmes constituent la référence officielle en cas de contrôle, d'audit ou de litige. Ce niveau d'exigence ne relève pas uniquement de la technologie, mais du rôle institutionnel du système de référence, construit dans le temps au cœur des processus métier.

Les acteurs dits « IA-first » partent sans ces avantages. Ils peuvent proposer des outils performants, mais ne disposent ni des données, ni de l'historique métier, ni de la position centrale dans les processus clients qui permet de devenir un « system of record » dans une verticale donnée.

Tous les logiciels ne sont donc pas exposés de la même manière à la transformation induite par l'IA. Celle-ci agit comme un facteur de différenciation, renforçant certaines catégories de logiciels tout en fragilisant d'autres :

Type de logiciel	Exposition à la disruption IA	Commentaire
Systems of Record (SOR) – logiciels critiques (finance, RH, ERP, supply chain...)	Très faible	L'IA les renforce sans les remplacer.
Solutions analytiques ou marketing	Modérée	Automatisation partielle possible ; revalorisation lorsqu'elles intègrent l'IA en natif.
Outils non différenciés	Élevée	Risque de commoditisation ; peu présents dans nos portefeuilles.

C'est pour cette raison que les gérants de Private Equity spécialisés dans le logiciel ne parient pas sur le remplacement des « [systems of record](#) », mais sur leur [renforcement](#). Dans les portefeuilles, l'IA est déjà intégrée au cœur de ces plateformes. Les éditeurs proposent aujourd'hui des fonctionnalités d'IA sous forme de modules SaaS, qui constituent la première étape vers des [capacités agentiques directement intégrées aux workflows existants](#).

Cette trajectoire est déjà engagée en pratique. Certaines sociétés de notre portefeuille chez Altaroc utilisent aujourd'hui des formes d'IA agentique en production, notamment pour automatiser des décisions et des actions opérationnelles sur des processus critiques.

Cette dynamique renforce encore les barrières à l'entrée des « [systems of record](#) ». À mesure que l'IA est entraînée sur des données propriétaires, des règles métier spécifiques et des cas d'usage réels, l'avantage devient cumulatif et de plus en plus difficile à reproduire depuis l'extérieur. L'IA n'affaiblit pas le cœur du produit ; elle l'ancre davantage dans les processus critiques des clients.

Il ne s'agit donc pas de la fin du SaaS, mais de son évolution vers un SaaS augmenté par l'IA, davantage orienté vers les résultats obtenus que vers le nombre d'utilisateurs. Le SaaS reste l'infrastructure ; l'IA en devient le moteur de performance.

La correction actuelle du marché crée ainsi une opportunité. Les valeurs SaaS ont été sanctionnées sans différenciation suffisante. Or, à terme, la performance opérationnelle va créer un écart clair entre les « [systems of record](#) » capables d'intégrer efficacement l'IA et les logiciels plus périphériques, plus facilement substituables par des solutions d'IA génériques.

Aujourd'hui, cette différenciation n'est pas encore pleinement reflétée dans les

valorisations. C'est précisément ce que certains gérants spécialisés dans le logiciel, comme Hg ou Thoma Bravo, cherchent à exploiter. Ils ciblent des « [systems of record](#) » B2B leaders sur leur marché, injustement sanctionnés, pour les sortir de la cote via des opérations de Public-to-Private. L'objectif est clair : accélérer l'intégration de l'IA hors de la pression des marchés publics et créer de la valeur sur la durée grâce à des barrières à l'entrée solides.

Un dernier point mérite d'être souligné. Des gérants de référence comme Hg et Thoma Bravo investissent depuis plus de deux décennies exclusivement dans des éditeurs de logiciels, en s'appuyant sur des équipes opérationnelles internes aussi structurées et spécialisées que celles d'éditeurs professionnels. Ils ont traversé avec succès l'ensemble des grandes révolutions IT des vingt dernières années, y compris l'émergence du SaaS. Cette [profondeur d'expérience](#) explique pourquoi leurs analyses et leurs stratégies sont largement suivies et respectées par les plus grands investisseurs institutionnels à l'échelle mondiale.

Dans ce contexte, l'intelligence artificielle n'est pas un risque pour le cœur du logiciel B2B. C'est un [facteur de différenciation](#). La volatilité actuelle ne remet pas en cause les fondamentaux des « [systems of record](#) » ; elle crée une fenêtre d'investissement attractive pour les acteurs capables de faire la distinction.

C'est cette lecture qui guide la stratégie d'Altaroc et l'exposition de nos Millésimes Odyssey au cœur durable du « [SaaS + IA](#) » : des logiciels B2B critiques, à revenus récurrents, fortement rentables, et positionnés sur des cas d'usage essentiels, durables et difficilement substituables.



Louis Flamand

Chief Investment Officer

FAQ

Qu'est-ce qu'un System of Record ?

Un system of record est le logiciel qui contient les informations officielles et légales d'une entreprise. C'est celui qui fait foi en cas d'audit, de contrôle fiscal, de litige ou de vérification réglementaire. Il ne sert pas seulement à organiser le travail ; il enregistre la réalité officielle.

Dans une entreprise, cela correspond aux processus les plus critiques. Il s'agit notamment de la comptabilité et de la finance, c'est-à-dire le système qui enregistre les ventes, les dépenses et le résultat officiel. Cela inclut aussi la fiscalité avec les déclarations d'impôts et de TVA, la paie et les ressources humaines avec les contrats de travail et les salaires versés, la consolidation financière des groupes, la maintenance d'actifs industriels avec l'état officiel des équipements, ou encore des données opérationnelles réglementées comme en aviation.

Des entreprises comme Visma, Access, IFS, OneStream, AMCS, TrackUnit ou Jeppesen opèrent précisément ce type de systèmes.

Visma et Access sont au cœur des processus comptables, fiscaux et RH de milliers d'entreprises. OneStream est le système officiel de consolidation financière pour de grands groupes. IFS gère des processus critiques d'ERP et de maintenance industrielle. AMCS est le système central pour la gestion réglementée des déchets et la facturation associée. TrackUnit agit comme registre opérationnel des équipements dans certains secteurs industriels. Jeppesen, dans l'aviation, est au cœur des systèmes certifiés de navigation et d'opérations.

Dans tous ces cas, si le système est erroné, l'entreprise peut publier des comptes inexacts, payer un mauvais montant d'impôt, être en infraction réglementaire ou même mettre en danger la sécurité. C'est pour cela qu'on parle de system of record : ces plateformes portent la vérité officielle et opposable.

L'IA peut-elle jouer ce rôle ?

Non, elle ne peut pas.

L'intelligence artificielle sert à analyser, prédire, optimiser et aider à décider. Elle ne constitue pas le registre légal final et ne porte pas la responsabilité institutionnelle.

Prenons des exemples concrets.

Air France n'achètera pas son système de navigation certifié ou ses données réglementaires de vol auprès d'une start-up SaaS non institutionnelle. Elle continuera à utiliser un acteur reconnu comme Jeppesen. Dans l'aviation, le droit à l'erreur est nul. La responsabilité est réglementée, certifiée et auditee. La sécurité prime sur l'innovation marginale.

De la même manière, une grande banque ne remplacera pas son core banking system par un agent IA externe. Les soldes clients, les transactions et les écritures officielles doivent être juridiquement opposables et traçables.

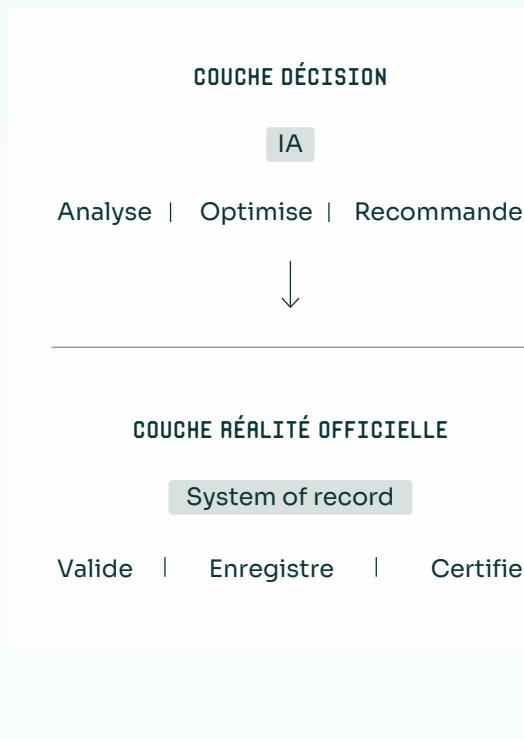
Un groupe coté ne remplacera pas son système de consolidation financière par un outil IA non certifié. Les comptes publiés doivent être auditables et conformes aux normes internationales.

Un industriel ne confiera pas la maintenance certifiée de ses équipements critiques à un simple moteur d'optimisation externe sans responsabilité contractuelle claire.

Dans tous ces cas, l'IA peut améliorer les processus. Elle peut optimiser, accélérer, anticiper. Mais elle ne devient pas le registre officiel.

C'est pourquoi les systems of record ne sont pas remplacés par l'IA. Ils sont augmentés par l'IA. Le risque n'est pas leur disparition, mais leur marginalisation si la couche d'intelligence est captée ailleurs.

L'enjeu pour les systems of record est donc d'intégrer eux-mêmes l'IA, afin que l'intelligence et le registre restent dans le même système.



Prenons un exemple très simple : votre compte bancaire.

Une IA peut analyser vos transactions et dire : “Il y a probablement une fraude sur cette opération.” ou “Ce client semble solvable.”

Mais l'IA ne détermine pas votre solde officiel.

Votre solde officiel est enregistré dans le système bancaire central. C'est lui qui fait foi juridiquement. C'est lui qui sera utilisé en cas de litige. C'est lui qui est audité par le régulateur.

Si l'IA se trompe, elle fait une erreur d'analyse. Si le system of record se trompe, c'est une erreur légale.

C'est cette différence qui explique pourquoi l'IA n'a pas vocation à remplacer un system of record. Elle peut l'améliorer. Elle ne peut pas en devenir le registre officiel.

Existe-t-il un risque sur le modèle de pricing des systems of record ?

Le débat sur le pricing est en réalité un débat sur l'endroit où se crée la valeur. Historiquement, beaucoup de SaaS, notamment les systems of record, facturaient par utilisateur ou parfois par site. Ce modèle reposait sur une logique simple : plus il y a d'utilisateurs humains qui utilisent le logiciel, plus la valeur créée est importante.

L'IA change cette équation. Avec l'automatisation et les agents intelligents, un même utilisateur peut accomplir beaucoup plus. Dans certains cas, un agent peut effectuer une partie du travail qui nécessitait auparavant plusieurs personnes. La valeur ne dépend donc plus uniquement du nombre de sièges, mais

davantage du volume de données traitées, du nombre de décisions automatisées, des transactions exécutées ou des économies générées.

On observe ainsi un glissement vers des modèles de pricing basés sur l'usage, par volume de données, par transaction, par actif géré ou en fonction de la valeur créée. Autrement dit, on passe progressivement d'un pricing lié à la présence humaine à un pricing lié à l'usage réel du système.

Ce nouveau modèle de pricing réduit-il le chiffre d'affaires des systems of record ?

Pas nécessairement. Tout dépend de la manière dont la transition est pilotée.

À première vue, l'automatisation peut réduire le nombre d'utilisateurs humains et donc les revenus si le modèle reste strictement basé sur le nombre de sièges. Si moins de personnes utilisent le logiciel parce qu'une partie du travail est automatisée, un modèle purement per seat peut effectivement conduire à une contraction mécanique du chiffre d'affaires.

Cependant, si la valeur se déplace vers l'usage réel du système, le modèle économique peut évoluer en conséquence. La facturation peut alors être liée au volume de données traitées, au nombre de transactions exécutées, au nombre de décisions automatisées ou aux actifs gérés. Dans ce cas, l'IA ne réduit pas nécessairement la valeur capturée ; elle peut même l'augmenter.

En réalité, l'IA peut élargir le périmètre d'usage du system of record. Elle peut permettre

d'automatiser davantage de processus, d'accroître la profondeur d'adoption au sein de l'organisation et de facturer non plus seulement un accès au logiciel, mais une performance mesurable ou une valeur créée. Le modèle peut alors devenir plus aligné avec l'impact réel du système.

Le risque existe si l'éditeur subit la transition au lieu de la piloter. S'il reste attaché à un modèle per seat alors que l'usage humain diminue, la pression sur les revenus peut être réelle. En revanche, s'il redéfinit son pricing autour de l'usage, de la valeur générée et de l'intelligence intégrée, il peut maintenir, voire augmenter, sa capture de valeur.

Comme lors du passage au cloud, certains acteurs ont connu une phase de transition délicate. Mais ceux qui ont su adapter leur modèle économique ont ensuite recréé un cycle de croissance plus solide et plus durable.

Pourquoi les marchés cotés sanctionnent-ils actuellement tout le secteur des logiciels sans distinction ?

Les marchés financiers détestent l'incertitude. Aujourd'hui, l'intelligence artificielle introduit une incertitude sur plusieurs dimensions à la fois. Il y a une incertitude sur le modèle de pricing, sur la structure des coûts, mais aussi sur l'ampleur des investissements nécessaires.

Des milliards sont investis dans l'IA, notamment en infrastructures et en capacités de calcul. Ces dépenses massives en capex créent un doute sur le retour sur investissement réel à court terme. Les marchés se demandent si l'IA générera des revenus proportionnels aux capitaux engagés. Cette inquiétude ne concerne pas seulement les éditeurs de logiciels, mais l'ensemble de l'écosystème technologique.

Certains hedge funds ont également pris des positions short sur des valeurs fortement exposées au thème de l'IA, estimant que l'enthousiasme pourrait avoir précédé la matérialisation des bénéfices économiques. Cette dynamique accentue la volatilité et renforce la pression sectorielle.

Cependant, cette situation n'est pas inédite. Lors de la transition vers le cloud, des montants importants avaient également été investis dans des infrastructures, et les marchés doutaient du modèle SaaS à court

terme. Les multiples s'étaient contractés de manière généralisée.

Avec le recul, cette phase a constitué une opportunité majeure pour des gérants de Private Equity spécialisés dans le secteur comme Hg ou Thoma Bravo. Ils ont su identifier les plateformes solides, les accompagner dans leur transition vers le cloud, restructurer leur modèle économique et créer des leaders durables dans leurs verticales. Ils n'ont pas subi la transition, ils l'ont orchestrée.

La situation actuelle présente des similitudes. Pour des investisseurs spécialisés dans les logiciels, l'incertitude actuelle autour de l'IA représente une fenêtre d'investissement comparable à celle du début du cloud. Les valorisations reflètent aujourd'hui le doute. De la même manière qu'ils ont réussi à accompagner la transition vers le cloud, Hg et Thoma Bravo disposent de l'expérience nécessaire pour accompagner la transition vers des modèles intégrant l'IA et faire émerger les futurs leaders.

À court terme, le secteur est traité comme s'il était structurellement menacé. À moyen terme, la différenciation se fera sur l'exécution, la discipline opérationnelle et la capacité à intégrer l'IA de manière rentable.

Les systems of record peuvent-ils conserver leur avantage compétitif face à l'IA et à l'évolution du pricing ?

Un client restera avec un system of record augmenté d'IA plutôt que d'acheter un module IA externe, pour des raisons de responsabilité, de cohérence, de simplicité et également d'économie.

Le system of record est le système officiel qui enregistre les données critiques de l'entreprise. Lorsque l'IA est intégrée directement dans ce système, les recommandations, les validations et les écritures s'effectuent dans le même environnement. Les règles métier sont appliquées automatiquement, la traçabilité est complète et la responsabilité est clairement définie, avec un seul fournisseur et un seul cadre contractuel.

À l'inverse, une startup IA externe peut être très performante pour analyser et proposer des décisions, mais elle ajoute une couche supplémentaire dans l'architecture. Les données doivent circuler entre systèmes, les responsabilités doivent être partagées et, en cas d'erreur, une zone grise peut apparaître quant à l'origine du problème. Dans des secteurs critiques comme la finance, l'industrie, la santé ou l'aviation, cette clarté de responsabilité n'est pas accessoire, elle est structurante.

Il faut également intégrer un élément déterminant : la vitesse d'évolution de l'IA. Les modèles, les architectures et les standards évoluent extrêmement rapidement. Miser sur une start-up spécialisée peut sembler attractif à court terme, mais comporte un risque technologique important. La solution choisie aujourd'hui peut devenir obsolète demain, être dépassée par un nouveau modèle ou dépendre d'infrastructures qui évoluent elles-mêmes très vite. Cette instabilité potentielle constitue un risque stratégique supplémentaire pour les entreprises opérant des processus critiques.

À l'inverse, un system of record intégré offre davantage de stabilité. Même si son module IA est initialement moins performant qu'une solution purement spécialisée, il est adossé à une plateforme pérenne, contractuellement responsable et structurellement intégrée aux processus critiques de l'entreprise. Dans un environnement où la fiabilité prime sur la performance marginale, beaucoup d'acteurs privilégieront une solution suffisamment performante et institutionnellement solide plutôt qu'une solution plus innovante mais plus incertaine.

Il existe aussi une dimension économique déterminante. Un éditeur de system of record contrôle déjà la relation client et le contrat principal. Il peut intégrer son module d'IA dans un package global, proposer un prix marginal faible, pratiquer le bundling avec d'autres modules ou accepter une marge plus basse afin de protéger sa base installée. Une startup IA, en revanche, doit rentabiliser son produit de manière autonome et ne peut pas subventionner son offre par d'autres lignes de revenus. Un system of record peut donc être extrêmement compétitif pour défendre sa position, même si son IA n'est pas la plus avancée du marché, dès lors qu'elle est suffisamment performante.

Pour le client, le choix devient pragmatique. D'un côté, une solution intégrée avec responsabilité unifiée, prix compétitif et complexité réduite. De l'autre, une solution potentiellement plus performante, mais impliquant davantage d'intégration, de fournisseurs et de gouvernance. Les startups IA peuvent gagner si leur solution est nettement supérieure et génère un gain significatif. Mais en pratique, un system of record bien positionné dispose de trois leviers puissants : la responsabilité institutionnelle, l'intégration native et la capacité à structurer son offre tarifaire.

Enfin, il est probable, et même rationnel, que les systems of record ne se contentent pas de développer leurs propres modules d'IA. Comme lors de la transition vers le cloud, de nombreux éditeurs historiques ont racheté des acteurs plus innovants afin d'accélérer leur transformation. Une dynamique similaire est à attendre avec l'IA. Si une startup développe un module significativement plus performant dans un domaine précis, les systems of record auront intérêt à l'intégrer, par partenariat ou par acquisition. Comme pour le cloud, ceux qui sauront absorber l'innovation plutôt que la subir renforceront leur position et consolideront leur leadership.

Le Model Context Protocol de Claude / Anthropic change-t-il la donne ?

Le Model Context Protocol, ou MCP, est un standard qui permet à une intelligence artificielle de se connecter plus facilement aux systèmes internes d'une entreprise. Il donne à l'IA une manière structurée de comprendre les données d'un logiciel, les objets métier qu'il contient et les actions qu'elle est autorisée à effectuer. Au lieu de construire des intégrations complexes spécifiques à chaque cas, le système expose son langage et ses fonctions de manière normalisée, ce qui réduit la friction technique.

Cela abaisse effectivement la barrière technique d'intégration. Une startup d'IA peut plus facilement lire les données et

comprendre leur structure. Toutefois, MCP ne transfère ni la propriété de la donnée, ni la responsabilité légale, ni le contrôle final des écritures officielles. Lire une information ou suggérer une action n'est pas la même chose que l'enregistrer officiellement dans le registre légal de l'entreprise.

Le system of record reste celui qui valide, enregistre et garantit la conformité. Il conserve le contrôle des permissions, du droit d'écriture et de la traçabilité. MCP change la nature de la compétition en rendant l'accès plus simple, mais il ne supprime pas le socle institutionnel du system of record.

Des systems of record ont-ils déjà été remplacés dans l'histoire ?

Oui, mais cela s'est produit dans des contextes très particuliers et le plus souvent à la suite de changements structurels profonds, notamment réglementaires ou institutionnels. Un system of record n'est généralement pas remplacé parce qu'un concurrent a un meilleur produit. Il l'est lorsque le cadre légal, technologique ou économique évolue au point de rendre l'ancien système incompatible avec les nouvelles exigences.

Par exemple, dans plusieurs pays, l'introduction de nouvelles normes comptables, d'obligations de reporting numérique ou de déclarations fiscales électroniques a conduit les entreprises à adopter de nouveaux logiciels conformes à ces exigences. Ce ne sont pas des acteurs plus "intelligents" qui ont remplacé les anciens systèmes, mais des solutions mieux alignées avec un nouveau cadre réglementaire.

Dans la santé, le passage des dossiers papier aux dossiers médicaux électroniques ne s'est pas fait parce qu'une startup avait développé une meilleure interface. Il s'est produit parce que les autorités ont imposé des standards de traçabilité, d'interopérabilité et de conservation des données que le papier ne pouvait plus satisfaire. Le changement était institutionnel avant d'être technologique.

De même, dans certains secteurs industriels ou financiers, des systèmes internes ont été remplacés lorsque la complexité réglementaire ou les exigences de sécurité ont rendu nécessaire l'adoption de plateformes standardisées et certifiées. Là encore, le moteur principal était la conformité et la robustesse institutionnelle.

Ce que montre l'histoire, c'est qu'un system of record est remplacé par un autre system of record lorsque le cadre change en profondeur. Il ne disparaît pas au profit d'un simple outil d'analyse ou d'une innovation incrémentale. L'intelligence artificielle peut transformer la manière dont ces systèmes fonctionnent, améliorer leur efficacité ou déplacer certaines couches de valeur, mais elle ne remplace pas en elle-même le rôle institutionnel du registre officiel.

En résumé, les systems of record sont rarement remplacés pour des raisons purement technologiques. Ils évoluent lorsque le cadre réglementaire ou structurel change, et ils sont généralement remplacés par d'autres systèmes assumant le même rôle institutionnel, pas par une couche d'intelligence isolée.

Informations réglementaires

Ce document a été réalisé par Altaroc Partners et/ou ses partenaires à l'attention exclusive du destinataire. Sa vocation est uniquement informative et il ne saurait être interprété comme une sollicitation ou une offre relative à des produits financiers ni comme un conseil juridique, fiscal, financier, ou de toute autre nature. Ce document ne saurait fonder à lui seul une décision d'investissement. Par ailleurs, il n'a pas fait l'objet d'une validation par une autorité de régulation. Le destinataire est invité à contacter son propre conseil pour toute analyse relative au contenu de ce document. L'information présentée ne prétend pas être exhaustive eu égard à celle que le destinataire puisse requérir.

Ce document a été réalisé à la date indiquée sur celui-ci, à partir d'informations publiques, fournies par le destinataire, propriété d'Altaroc Partners et protégées par le secret professionnel. Altaroc Partners apporte le plus grand soin à la qualité des informations fournies. Néanmoins, celles-ci sont susceptibles de changer à tout moment, sans préavis préalable et Altaroc Partners ne saurait les garantir. Aucune information dudit document ne saurait être considérée comme une promesse, un engagement, ou une représentation passée ou future.

Les projections, évaluations, statistiques, sondages, analyses, informations chiffrées, contenues dans ce document impliquent des éléments d'appréciation subjective et n'engagent pas la responsabilité d'Altaroc Partners. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Toute reproduction ou diffusion, qu'elle soit partielle ou totale, sans l'autorisation préalable écrite d'Altaroc Partners est strictement interdite. Altaroc Partners ne saurait engager aucune responsabilité relative à l'usage qui serait fait de tout ou partie dudit document par une tierce partie non dûment autorisée.

Altaroc Partners est une société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF sous le numéro GP-97022. Son siège social est situé 61 Rue des Belles Feuilles, 75116 Paris, FRANCE. Altaroc Partners est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 309 044 840.

© Altaroc 2021 - 2026

Image © Pexels

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
23 avenue Marnix,
1000 Bruxelles
+32 475 95 15 20

ITALIE
Altaroc Partners SA,
4 via Santa Teola,
20122 Milan

Altaroc
altaroc.pe



Altaroc Partners SAS
Société de gestion de portefeuille française agréée
par l'Autorité des marchés financiers (AMF)
sous le numéro GP-97022