

Profil du fonds Altaroc Global 2022



Code ISIN : **FR0014009015**

Format : **FPCI à appels de fonds différés - Fonds classé Article 8 (SFDR)**

Dépositaire : **CACEIS**

Frais de gestion : **2,5 % par an**
Dégressif en fonction des montants souscrits

Carried interest⁽¹⁾ : **20 %**
sur les co-investissements⁽²⁾



Taille du fonds : **464,8M€**

► souscrits par les investisseurs (parts A)



Date de création
01/07/2022
(15 mois)

Durée de vie :
10 ans
prorogeable 3 fois 1 an

Lettre aux souscripteurs

Madame, Monsieur, Cher souscripteur Altaroc,

En préambule, nous vous rappelons que la performance d'un fonds de *Private Equity* se mesure sur le temps long : pendant les 4 à 5 premières années de sa vie (période d'investissement), le fonds investit dans des sociétés qu'il développe et revend, généralement au bout d'une période de 4 à 5 ans. Pour le souscripteur, cela signifie qu'il ne récupère son engagement initial qu'au bout de 7 à 8 ans et ne constatera la performance finale du fonds qu'une fois toutes les cessions réalisées, c'est-à-dire au bout de 10 ans.

Pour nous, qui investissons au travers de fonds, une première étape primordiale consiste à prendre des engagements de souscription dans les fonds sous-jacents en conformité avec notre stratégie d'investissement, ceci dans un horizon de temps inférieur à 18 mois afin que la vitesse de déploiement du millésime soit la même que celle des fonds sous-jacents.

Allocation quasi finalisée pour les investissements réalisés via les fonds

Au 30 septembre, 100 % des engagements *via* les fonds ont été alloués dans 7 fonds gérés par 6 sociétés de gestion ayant un *track-record* éprouvé au plan mondial : Saturn 3 et Genesis 10 (2 fonds d'Hg Capital), Apax XI LP, Bridgepoint VII, STG VII, Cressey VII et Accel-KKR VII.

Nous avons par ailleurs réalisé 3 co-investissements pour un montant total de 42,4M€, ce qui représente près de la moitié de l'enveloppe dédiée aux co-investissements.

Poursuite du déploiement du millésime

Au 4^e trimestre 2022, le marché du *Private Equity* est entré dans une phase de ralentissement marqué, tant en termes d'acquisitions que de cessions. Les gérants sélectionnés pour le millésime 2022 n'ont pas échappé à cette période de 'basses eaux', et au 30 juin 2023 seuls 2 gérants (3 fonds) sur les 6 (Hg Capital et Bridgepoint) avaient commencé à déployer leurs capitaux.

L'activité a repris au 3^e trimestre et tous les fonds du millésime à l'exception d'Accel-KKR ont annoncé des investissements :

- STG VII et Cressey VII respectivement dans les sociétés **Avid Technology** et **Health Drive** (investissements non finalisés au 30 septembre) ;

- Bridgepoint VII dans **Windar** (investissement non finalisé au 30 septembre) ;
- Apax XI LP dans 6 sociétés : **Palex Medical, Bazooka Candy Brands, OCS Finwave, Kin& Carta, WGSN** et **IBS Software** (dont seul ce dernier était finalisé au 30 septembre).

Le montant investi par le fonds au 30 septembre s'élève à 79,5M€ (soit 17 % de sa taille), et à plus de 100M€ (soit 22 %) si l'on tient compte des 7 opérations non encore finalisées.

Une création de valeur portefeuille de +9 % depuis la création, qui n'a pas encore permis d'effacer totalement la courbe en J

Le portefeuille a généré sur 15 mois une création de valeur significative (7,1M€ soit +9,0 % sur un montant investi de 79,5M€), ce qui démontre sa qualité et la capacité des gérants que nous avons sélectionnés à faire croître et à transformer les sociétés qu'ils accompagnent, dans un environnement macro-économique peu favorable.

Cette création de valeur ne permet toutefois pas d'effacer la courbe en J en raison de l'impact des frais : en effet, ces derniers sont calculés sur les 464,8M€ souscrits alors que la création de valeur ne porte que sur les montants qui ont été investis (soit 17 % du fonds) et que les sociétés en portefeuille n'ont pas encore été suffisamment revalorisées pour absorber les frais.

En tenant compte des investissements non encore finalisés, le portefeuille compte à date 16 sociétés au potentiel de croissance prometteur et nous sommes confiants dans la capacité des gérants à saisir les meilleures opportunités d'investissement pour les 80 % du fonds qui restent à investir, d'autant plus que nous sommes dans une phase de bas de cycle en termes de valorisation.

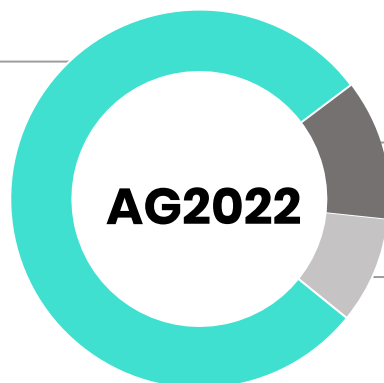
En vous remerciant pour votre confiance,

Maurice Tchenio
Président

Frédéric Stolar
Managing Partner

Allocation du fonds

79%
alloués dans **7 fonds de premier plan**,
investis en *Buy-Out* et en *Growth*



12%
restant à allouer

9%
investis
dans **3 sociétés**
en co-investissements



Fonds : Hg Saturn 3
Montant investi : **57M\$**

Fonds : Hg Genesis 10
Montant investi : **50M€**

Le gérant : Le leader européen de l'investissement dans le Software

- ~40Mds€ sous gestion / +250 collaborateurs
- +170 sociétés accompagnées en 25 ans dans 8 niches ciblées du Logiciel
- Cible les sociétés combinant croissance et récurrence des revenus, sur les segments *Small, Mid & Large*
- Une expertise unique liée à l'ultra spécialisation : connaissance des facteurs clés de succès, des KPIs, capacité à mobiliser un réseau



Fonds : STG Fund VII
Montant investi : **40M\$**

Le gérant : Un acteur américain très pointu en *Entreprise Software*

- 5Mds\$ sous gestion / +60 collaborateurs
- Une « stratégie value » éprouvée sur le rachat de sociétés sous-évaluées
- Un savoir-faire unique dans les situations complexes



Montant investi
15,8M\$



Montant investi
15,0M\$



Montant investi
12,0M\$



Fonds : Apax XI LP
Montant investi : **100M€**

Le gérant : un leader mondial du LBO

- +60Mds\$ sous gestion / 280 collaborateurs
- Présence mondiale (7 bureaux en Europe, aux États-Unis et en Asie), avec une double culture Europe/US
- Une équipe Excellence Opérationnelle très innovante, avec une expertise poussée en transformation digitale



Fonds : Cressey Fund VII
Montant investi : **30M\$**

Le gérant : Un acteur du *Buy-Out MidMarket* spécialisé dans la Santé en Amérique du Nord

- ~3Mds€ sous gestion
- Cible exclusivement les fournisseurs de services en Santé
- Expérience reconnue et réseau d'experts au service des sociétés



Fonds : Bridgepoint VII
Montant investi : **80M€**

Le gérant : Un leader du *Buy-Out* sur le *Midmarket* européen

- ~30Mds€ sous gestion / +360 collaborateurs
- Expert dans l'internationalisation des sociétés
- Capacité à bâtir des portefeuilles résilients et équilibrés



Fonds : AKKR Buy-Out VII
Montant investi : **20M\$**

Le gérant : Un leader mondial historique de l'investissement Tech & Software

- 14Mds\$ sous gestion / +105 collaborateurs
- +300 opérations réussies depuis 2000
- Intervention aux côtés d'entrepreneurs qui n'ont encore jamais été accompagnés par un fonds

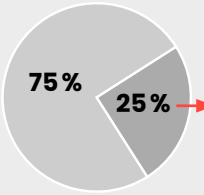
Performance du FONDS DEPUIS L'ORIGINE



Multiple de performance

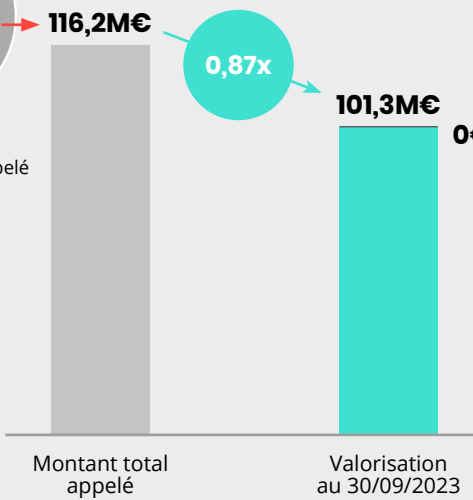
Taille du fonds⁽¹⁾

464,8M€



■ Montant appelé
■ Montant non appelé

TVPI
(multiple de performance)



0€ = Montant distribué



Taux de rentabilité (TRI)

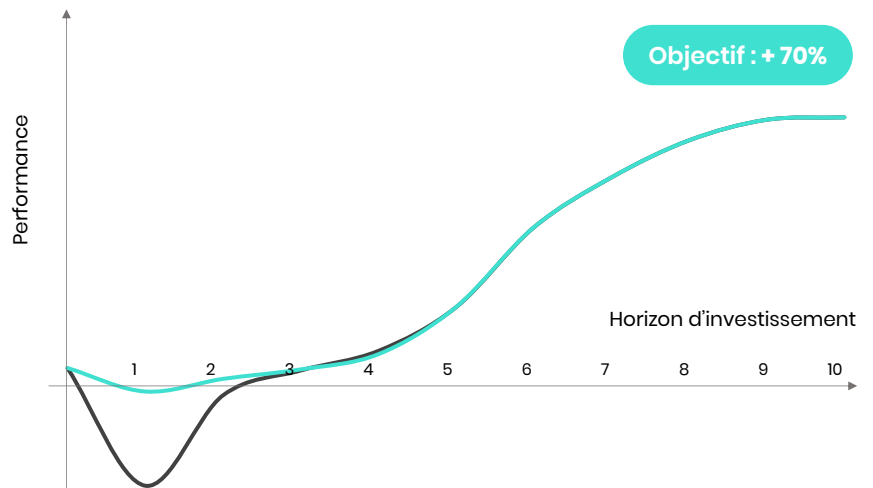
N/S

La valeur de mon investissement baisse alors que vous aviez annoncé un objectif de 1.7x sur les montants investis !?

C'est tout à fait normal. C'est la fameuse courbe en J, on vous donne tous les détails sur la page suivante.

Trajectoire théorique de la performance rapportée aux capitaux souscrits (engagements)

Trajectoire théorique de la performance rapportée aux capitaux appelés (TVPI)



Rappel méthodologique : la courbe en J

Comment apprécier la performance d'un fonds de *Private Equity* ?

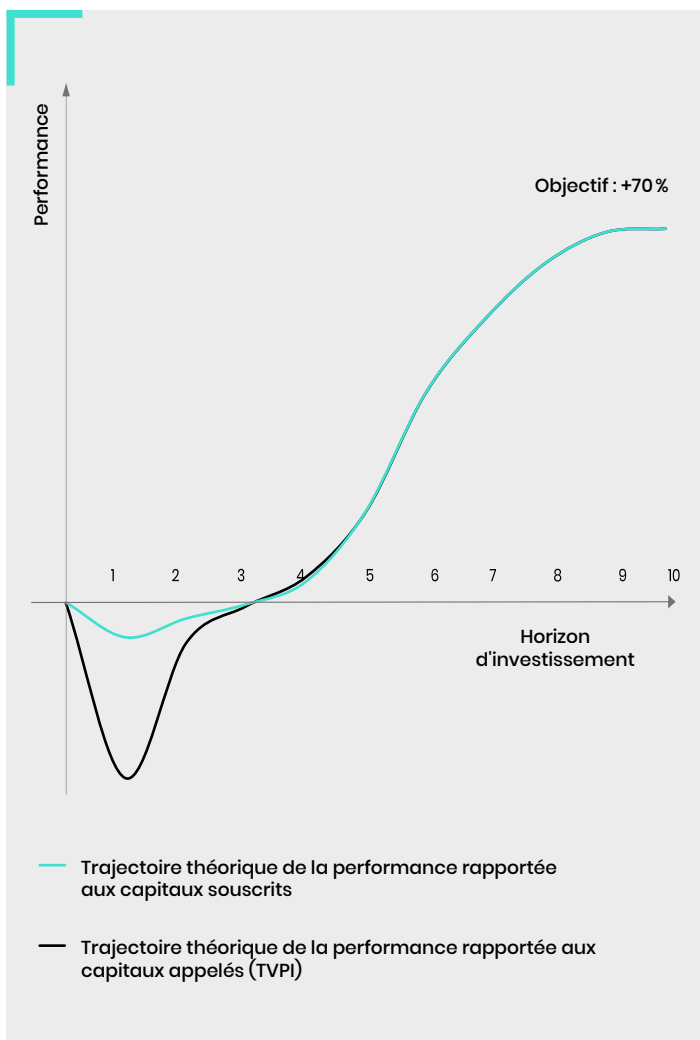
Comme dans toutes les catégories d'actifs privés, **les frais de gestion en *Private Equity* sont calculés sur la taille de l'enveloppe gérée**, ici sur les capitaux souscrits par l'investisseur. Ces frais permettent entre autres aux équipes de mener leurs recherches d'opportunités d'investissement et leurs diligences sur des actifs complexes et difficiles d'accès, car non cotés.

Cependant, en *Private Equity* :

- **Le portefeuille ne travaille pas à pleine capacité dès le 1^{er} jour**, il faut quatre à cinq ans pour que les fonds investissent l'intégralité des capitaux souscrits avec comme conséquence des **appels de fonds différés qui suivent le même rythme**.
- **Les revalorisations ne sont pas immédiates** puisque la plupart des investissements effectués ne sont comptablement revalorisés que 12 mois plus tard.

Il en résulte que sur les premières années, l'accroissement de la valeur du portefeuille n'est pas suffisant pour couvrir les frais.

Cette réalité est encore exacerbée par le fait que l'indicateur clé de reporting trimestriel fourni par les fonds de *Private Equity* est le TVPI, dont le dénominateur est constitué des capitaux appelés et non des capitaux souscrits.



TVPI en % =

$$\frac{\text{Accroissement de valeur du portefeuille} - \text{Frais de gestion}}{\text{Capitaux appelés}}$$

Par conséquent, **la performance de tous les fonds de *Private Equity* est généralement fortement négative au cours des deux à trois premières années**. C'est ce que l'on appelle dans le langage du *Private Equity* la « **courbe en J** ». Tous les fonds dans lesquels nous avons investi (sans exception) subissent ce phénomène de courbe en J, ce qui **ne les a pas empêchés de délivrer d'excellentes performances à long terme**.

Pour les investisseurs privés qui ne sont peut-être pas familiers avec cet aspect spécifique du *Private Equity* et qui peuvent légitimement s'inquiéter de l'apparente perte de valeur de leur investissement au cours de ces deux à trois premières années de la vie du fonds, nous suggérons qu'ils se réconfortent en évaluant la performance par rapport aux capitaux souscrits.

Performance en % =

$$\frac{\text{Accroissement de valeur du portefeuille} - \text{Frais de gestion}}{\text{Capitaux souscrits}}$$

À titre d'exemple, sur Altaroc Global 2022, le TVPI est de 0,87x au 30/09/2023 rapporté aux capitaux appelés de 25 % ; cette même performance rapportée aux capitaux souscrits par l'investisseur est alors de 0,97x. **Cette performance court terme est en ligne avec notre objectif de performance à 10 ans, qui est de 1,70x.**



Maurice Tchenio

Pour vous permettre de tout comprendre à la « Courbe en J », nous vous proposons de visionner cette courte vidéo explicative.

[Voir la vidéo](#)

Chiffres clés du PORTEFEUILLE

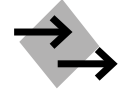
► Performance

Multiple
de performance**1,09x**Taux de
rentabilité (TRI)**10%**

► Activité

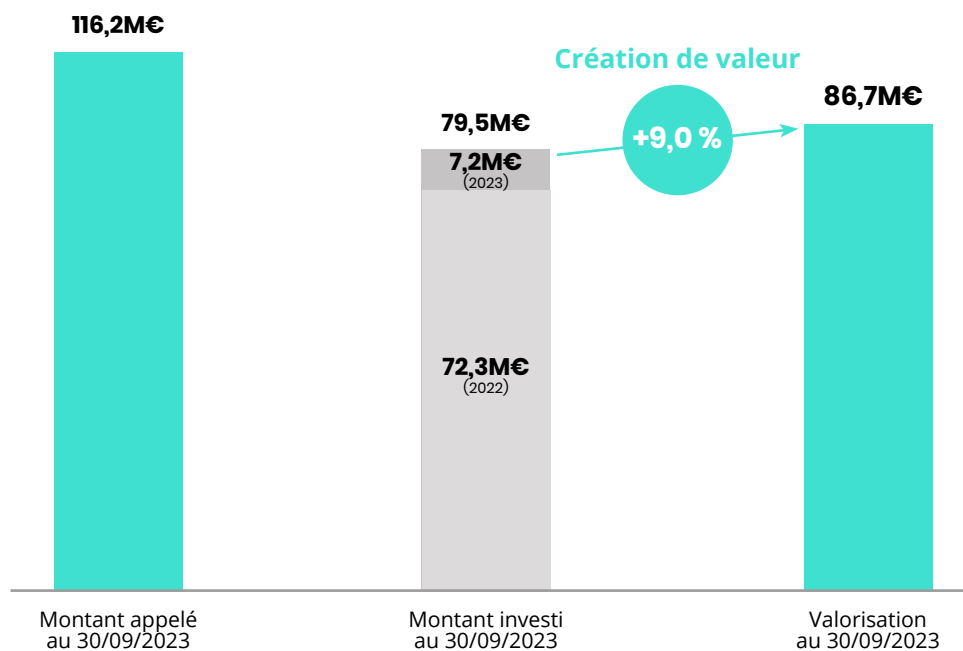
Montant
investi**79,5M€**

soit 17 % du fonds

Montant
cédé**0M€**

► Le portefeuille

Société	Secteur	Pays	Montant investi	
			En M€	En %
Access	Tech & Telco	Royaume-Uni	23,9 M€	30 %
IFS	Tech & Telco	Suède	23,4 M€	29 %
Authority Brands	Services	États-Unis	11,6 M€	15 %
Ideagen	Tech & Telco	Royaume-Uni	4,9 M€	6 %
Vivacy	Santé	France	4,6 M€	6 %
IBS Software	Tech & Telco	Inde	4,2 M€	5 %
MiQ	Services	Royaume-Uni	3,8 M€	5 %
Team.blue	Tech & Telco	Belgique	3,1 M€	4 %



Performance des sociétés du portefeuille sur 9 mois



www.theaccessgroup.com/en-gb/



Tech & Telco

- Détenue *via* le fonds Hg Saturn 3 et en co-investissement
- Créée en 1991
- Environ 6 300 collaborateurs
- Plus de 70 000 clients
- Chiffre d'affaires : **>780M€** (FY2022/2023 clos le 30/06/2023)



www.ifs.com/fr



Tech & Telco

- Détenue *via* le fonds Hg Saturn 3 et en co-investissement
- Créée en 1983
- Environ 5 800 collaborateurs
- Environ 6 500 clients dans plus de 50 pays
- Chiffre d'affaires : **835M€** (2022)



www.ideagen.com



Tech & Telco

- Détenue *via* le fonds Hg Genesis 10
- Créée en 1993
- Plus de 1 000 collaborateurs
- Plus de 12 000 clients
- Chiffre d'affaires : **130M€** (exercice 2022/2023 clos le 30/04/2023)

Access Group est l'un des principaux fournisseurs de logiciels professionnels destinés aux ETI au Royaume-Uni et en Asie Pacifique. La société offre un portefeuille de solutions très variées qui couvrent les besoins spécifiques de différents métiers (santé, éducation, hôtellerie, recrutement) grâce à 3 expertises horizontales : la gestion des Ressources Humaines, la gestion de données (ERP) ainsi que la gestion et le suivi des paiements.

Axes de création de valeur activés avec le support des équipes Hg

- Poursuite de la croissance externe : deux nouvelles acquisitions réalisées sur la période juillet/août ;
- Poursuite de la transition vers un business model en 'full SaaS' ;
- Avec le support de l'équipe Intelligence Artificielle d'Hg : développement d'un modèle prédictif basé sur les données pour renforcer la fidélisation des clients et accroître le cross-selling.

Performance

- Chiffre d'affaires au 31/08/2023 (YTD) en hausse de +12 % (vs 31/08/2022) ;
- Croissance organique du chiffre d'affaires de +13 % (sur 12 mois glissants au 31/08/2023) et de +16 % pour les revenus récurrents, qui représentent plus de 90 % du chiffre d'affaires total de la société ;
- Marge EBITDA (ajusté) en ligne avec le Business Plan.

IFS est un leader international de l'édition de logiciels de gestion de type ERP à destination d'entreprises industrielles du monde entier. Sa plateforme technologique unique basée sur le cloud (accessible via Internet) collecte et centralise un nombre important de données pour automatiser et améliorer l'ensemble des processus de prise de décision.

Axes de création de valeur activés avec le support des équipes Hg

- Renforcement et professionnalisation des équipes M&A et intégration de Workwave (société acquise en 2022) ;
- Mise en place de plans de succession et de recrutement, notamment pour les cadres supérieurs ; un nouveau responsable des fusions et acquisitions et un nouveau responsable des paiements embauchés chez Workwave ;
- Accélération de la migration du business model vers un modèle d'abonnement pluri-annuel pour faire croître la proportion de revenus récurrents.

Performance

- Croissance du chiffre d'affaires de +31 % sur 12 mois glissants au 31/08/2023 (hors Workwave) vs 31/08/2022 : en ligne avec les prévisions ;
- Marge EBITDA (ajusté) en ligne avec le Business Plan.

Fondée en 1993 et basée à Nottingham, au Royaume-Uni, Ideagen est un leader dans le domaine des logiciels de conformité pour les industries réglementées.

Axes de création de valeur activés avec le support des équipes Hg

- Amélioration des processus de déploiement et d'utilisation des logiciels chez les entreprises clientes ;
- Soutien aux projets en IT, Cyber, tech et data ;
- Nombreuses cibles d'acquisitions à l'étude.

Performance

Croissance de l'activité en ligne avec le plan d'investissement (+37 % sur 12 mois glissants au 31/08/2023), principalement tirée par l'augmentation des ventes de services aux clients déjà existants, par les augmentations de prix et par l'acquisition de nouveaux clients.

Performance des sociétés du portefeuille sur 9 mois

ibsssoftware

www.ibsplc.com



Tech & Telco

- Détenue *via* le fonds Apax XI LP
- Créée en 1997
- Environ 4 000 collaborateurs
- Environ 160 clients
- Chiffre d'affaires : **~150M€** (2022)



Basé à Kerala (en Inde), avec des bureaux dans le monde entier (États-Unis, Canada, Royaume-Uni, Australie, Japon...). IBS Software est le leader des solutions logicielles en SaaS dédiées aux acteurs de la logistique et du tourisme (compagnies aériennes, agences de voyage, croisiéristes...). Ses logiciels permettent d'optimiser la gestion du fret, les services aux passagers, la gestion des équipages et les programmes de fidélisation. Avec plus de 25 ans d'expertise et une approche centrée sur le client et le partenariat, IBS Software s'est imposée comme le partenaire de compagnies aériennes parmi les plus prestigieuses et d'une vingtaine de compagnies de fret.

Avantages compétitifs de la société

- Un leader sur un marché encore peu développé (la plupart des compagnies aériennes ont développé des logiciels maison, et n'ont pas suffisamment fait évoluer leur technologie);
- Un taux de rétention très élevé;
- Des opportunités de croissance par acquisitions.

Performance

Société entrée dans le portefeuille récemment.

team.blue

www.team.blue



Tech & Telco

- Détenue *via* le fonds Hg Genesis 10
- Créée en 2019
- Environ 1 600 collaborateurs
- Plus de 2,5 millions de clients
- Chiffre d'affaires : **430M€** (2022)



Team.blue est l'un des principaux fournisseurs européens de services d'hébergement en ligne destinés aux SoHos (Small offices/Home offices) et aux PME.

Axes de création de valeur activés avec le support des équipes Hg

- Développement des capacités de stockage de données, mise en place d'outils de formation des équipes, et définition d'indicateurs clés de suivi de la performance (KPI);
- Recrutements à des postes clés (notamment un directeur juridique, deux directeurs M&A, un directeur financier);
- Croissance externe : 4 acquisitions réalisées depuis l'acquisition et nombreuses cibles à l'étude.

Performance

L'activité est en ligne avec le plan initial : croissance organique de +12 % pour le chiffre d'affaires et de +13 % pour l'EBITDA sur 12 mois glissants au 31/08/2023.

AUTHORITY BRANDS

www.authoritybrands.com



Services

- Détenue en co-investissement
- Créée en 1996
- Environ 2 000 points de vente
- Chiffre d'affaires : **350M€** (LTM 31/03/2023)



Authority Brands est l'un des principaux opérateurs de réseaux de franchisés dans les services à domicile en Amérique du Nord. La société compte un réseau de plus de 2 000 points de vente (détenus par environ 1 000 propriétaires franchisés).

Axes de création de valeur activés avec le support des équipes Apax

Plan d'action mis en place par le management (initiatives marketing et optimisation des coûts) pour redresser la marge dans un contexte de ralentissement de l'activité et de pressions inflationnistes.

Performance (données au 30 juin)

- Hausse du chiffre d'affaires de +4 % proforma des acquisitions (au 31 mars 2023 vs 31 mars 2022) qui traduit principalement la bonne orientation de l'activité Retail;
- Quatre nouvelles marques de franchisées ajoutées au portefeuille depuis novembre 2022.

Performance des sociétés du portefeuille sur 9 mois



Services

- Détenue *via* le fonds Bridgepoint VII
- Créée en 2010
- Plus de 1 000 collaborateurs
- Plus de 2 500 clients
- Chiffre d'affaires : **250M\$** (2022)

MiQ est un leader mondial dans l'optimisation des campagnes publicitaires. Partenaire des spécialistes du marketing et des agences de communication, MiQ a développé une approche connectée de la publicité, basée sur l'usage de la data, pour optimiser les campagnes publicitaires et donc les performances commerciales des entreprises.

Axes de création de valeur activés avec le support des équipes Bridgepoint

- Expansion géographique avec 9 nouveaux bureaux sur le marché américain qui s'ajoutent aux 15 déjà existants ;
- Deux acquisitions : Samba TV, qui permet à MiQ de se positionner sur le segment de marché très porteur de la télévision connectée, et Grasp, qui permet d'améliorer les fonctionnalités de la plateforme ;
- Diversification de la gamme de produits (jeux, *retail média*).

Performance

- Environnement macroéconomique dégradé mais l'impact sur la performance est atténué par l'optimisation des coûts et par les revenus de la publicité numérique (qui devraient poursuivre leur croissance sur l'année) ;
- Nombreuses cibles d'acquisitions à l'étude.



Santé

- Détenue *via* le fonds Bridgepoint VII
- Créée en 2007
- Environ 200 collaborateurs
- Chiffre d'affaires : **103M€** (2022)

Vivacy est un leader en pleine expansion dans le domaine des produits de comblement dermique injectables à base d'acide hyaluronique. Ses produits, exportés dans plus de 85 pays, sont utilisés dans des procédures médicales esthétiques non invasives et permettent de lisser visiblement les rides ou d'ajouter du volume.

Axes de création de valeur activés avec le support des équipes Bridgepoint

- Structuration de l'entreprise notamment sur les stratégies de marketing et de pricing ainsi que sur l'optimisation de la production ;
- Croissance des volumes via le développement de nouveaux produits, l'acquisition de nouveaux distributeurs (2 distributeurs acquis dans des zones clés en Europe) et le développement de la vente directe aux professionnels de santé ;
- Nombreuses cibles d'acquisitions de proximité à l'étude.

Performance

- Activité bien orientée et croissance en ligne avec la thèse d'investissement (société entrée dans le portefeuille en décembre 2022) ;
- Investissement en cours pour la construction d'une usine dédiée à la production de seringues, qui permettra de répondre à la demande croissante.

Investissements signés mais non encore entrés dans le portefeuille

● Via le fonds Apax XI LP

Palex
Constant Improvement

www.palexmedical.com/en

Chiffre d'affaires
337M€ (2022)

Palex est le principal distributeur indépendant de solutions MedTech innovantes en Europe du Sud (Ibérie et Italie). Il se concentre sur le marketing, la vente et la logistique d'équipements MedTech à haute valeur ajoutée destinés aux hôpitaux publics et privés ainsi qu'aux laboratoires.

L'entreprise jouit d'une solide réputation en matière d'innovation, de qualité et de service. Elle offre un large portefeuille de produits comprenant plus de 150 000 références provenant de plus de 600 fabricants de premier rang au niveau mondial.

Les produits distribués par **Palex** apportent des contributions majeures dans des domaines tels que la chirurgie robotique et mini-invasive, l'automatisation des processus, les tests de diagnostic pour personnaliser le traitement du cancer, l'hémodialyse et d'autres thérapies à domicile sans oublier les neurosciences, avec une plateforme neurochirurgicale sans incision pour le traitement du tremblement essentiel.

Bazooka
Candy Brands

<https://bazookacandybrandsinternational.com>

Chiffre d'affaires
305M\$ (2022)

Bazooka produit, commercialise et distribue des gammes de confiseries (sucettes, bonbons gélifiés, bonbons à mâcher et chewing-gum), conditionnés dans des formats uniques, sous des marques emblématiques comme Ring Pop, Push Pop, Juicy Drop et Bazooka Bubble Gum. Aux États-Unis, **Bazooka** est l'un des dix premiers fabricants dans la catégorie NCC (non-chocolate confectionary) et occupe une position dominante dans les ventes 'front of store', un segment convoité à marge élevée pour les détaillants. Au cours des dernières années, la croissance de ses ventes aux États-Unis a nettement dépassé celle de la catégorie globale des confiseries. Au-delà du marché américain, qui représente environ 80 % de ses ventes, **Bazooka** est présente dans plus de 40 pays.

Fondée sous le nom de Topps Chewing Gum, **Bazooka** produisait dans ses premières années un chewing-gum populaire vendu pour un sou à New York sous le nom de « Topps Gum ». Après la Seconde Guerre mondiale, l'entreprise a développé le Bazooka Bubble Gum puis ajouté, au cours des décennies suivantes, plusieurs marques emblématiques de confiseries à sa gamme.

WGSN
AN ASCENTIAL COMPANY

<https://www.wgsn.com/en>

Chiffre d'affaires
120M€ (2022)

Fondée en 1998 et basée aux États-Unis, la société **WGSN** est un *carve-out* (ancienne division) du groupe coté Ascential. **WGSN** est le leader mondial dans la prévision des tendances en matière de mode, produits de beauté, produits technologiques et alimentaires. **WGSN** aide les entreprises à anticiper les tendances de consommation et à planifier, concevoir et commercialiser leurs futures collections grâce à la combinaison d'une expertise mondiale forte, d'outils analytiques puissants et de données exclusives. L'entreprise est présente sur les 5 continents et sert 6 500 clients (dont des entreprises du *Fortune 500*) auxquelles elle propose des abonnements de prévision des tendances et des services de conseil sur mesure.

KIN + CARTA

<https://www.kinandcarta.com/en/>

Chiffre d'affaires
~190M€
(2022/2023 FYE 30 septembre)

Kin + Carta est un cabinet de conseil en transformation digitale de dimension mondiale, implanté sur trois continents avec un siège social à Londres. Ses consultants, ingénieurs et *data scientists* accompagnent leurs clients dans leur transformation digitale, notamment dans le domaine de la migration sur le *cloud*, de l'utilisation de la data et de l'optimisation des processus digitaux.

Kin + Carta s'est engagé à opérer de manière responsable et a été la première entreprise cotée à la Bourse de Londres à obtenir la certification B Corp*.

* La certification B Corp est une reconnaissance attribuée aux entreprises qui répondent à des normes rigoureuses en matière de performance sociale et environnementale, démontrant ainsi leur engagement envers la responsabilité sociale et durable.

OCS
de-coding the future

www.ocsnet.it/en

FINWAVE

www.finwave.it/en

Chiffre d'affaires
100M€ (2023)

Fusion des sociétés **OCS** et **Finwave** (*carve-out* de la société Lutech, détenue par le fonds Apax X LP), le groupe est l'un des principaux acteurs des logiciels financiers en Europe. **OCS** est l'un des principaux acteurs digitaux du crédit à la consommation, avec une présence en Italie, en Espagne et au Mexique. Acteur reconnu pour son expertise, **OCS** propose à ses clients – banques et institutions financières – des solutions logicielles particulièrement innovantes qui permettent de repenser le modèle du crédit à la consommation. **Finwave** est une Fintech leader dans les solutions logicielles dédiées aux marchés de l'affacturage, du leasing et au marché des capitaux. La société entretient des relations historiques avec des institutions financières et

des fournisseurs de crédit reconnus sur le marché italien. La combinaison d'**OCS** et de **Finwave** crée une Fintech européenne de premier plan, avec un chiffre d'affaires total de 100 millions d'euros.

Bien qu'opérant sous deux marques distinctes, les deux sociétés vont combiner leurs expertises pour accélérer la mise au point de solutions logicielles innovantes afin de répondre à l'évolution des besoins des institutions financières. En tant que groupe combiné, **OCS** et **Finwave** seront mieux positionnées pour servir leurs clients en Italie et à l'international, avec une offre couvrant les logiciels et solutions de crédit à la consommation, de financement d'entreprise et de marchés de capitaux.

● Via le fonds **Bridgepoint VII**Chiffre d'affaires
210M\$ (2022)www.windar-renewables.com/en/

Fondée en 2007 en Espagne, **Windar** a débuté en tant que fournisseur de la société Siemens Gamesa avant de s'imposer comme un acteur leader de la transition énergétique sur un marché en forte croissance. Elle emploie plus de 1 500 collaborateurs en Espagne, au Brésil, au Mexique et en Inde.

Dans ses 10 sites de production localisés au plus proche de ses clients afin de limiter les coûts de transport, **Windar** fabrique des tours pour le marché de l'éolien *onshore* ainsi qu'un panel de composants entrant dans la fabrication des éoliennes (structures flottantes qui supportent les turbines par exemple). Depuis sa création, **Windar** a permis d'éviter l'émission de plus de 20Mt de CO₂.

● Via le fonds **CRESSEY VII****HealthDrive**Chiffre d'affaires
100M\$ (2022)www.healthdrive.com

Les praticiens du réseau **HealthDrive** offrent un ensemble complet de services cliniques au sein d'établissements de soins de longue durée.

HealthDrive emploie plus de 500 cliniciens qui apportent des soins allant de la podologie à la santé comportementale à travers plus de 3 800 établissements de soins de longue durée dans 20 États américains. Les patients concernés sont, dans la plupart des cas, des personnes âgées qui bénéficient d'une prise en charge dans le cadre du programme Medicare.

HealthDrive connaît un taux de croissance élevé, tiré par la croissance organique (volumes et augmentations des tarifs) et par des acquisitions de proximité.

● Via le fonds **STG VII**www.avid.comChiffre d'affaires
116,1M\$ (2022)EBITDA
24,8M\$ (2022)

Fondé en 1987, **Avid Technology** est l'un des plus importants concepteurs de logiciels de création musicale professionnelle au monde, que ce soit des outils d'édition vidéo ou des outils d'édition audio.

Selon le site internet d'**Avid Technology**, tous les disques nominés pour le « disque de l'année » aux Grammys 2022 ont été réalisés avec l'aide d'Avid Pro Tools, et tous les films nominés pour le meilleur montage et le meilleur film aux Oscars 2022 ont été montés à l'aide d'Avid Media Composer, qui sont tous deux des logiciels conçus par le groupe.

Avid exploite également un service de distribution de musique sur plus de 150 plateformes majeures telles que Spotify, Apple Music... s'appuient notamment sur un réseau de ressources très vaste.

Données et actualité ESG

Amboise Partners a finalisé son premier Rapport ESG



Consultable en ligne

Consciente que les critères ESG deviennent des éléments essentiels pour les investisseurs, Amboise Partners a formalisé **sa stratégie et sa feuille de route ESG** qu'elle livre dans son premier **Sustainability report**.

Cette stratégie se confond avec la raison d'être de la société de gestion : **rendre accessible** aux clients privés le *Private Equity* de qualité institutionnelle afin de contribuer à **la réduction des inégalités**.

Fort de cette vision, Amboise Partners a formulé trois engagements en matière d'ESG :

Participer
à la croissance pérenne
de l'économie



Optimiser
l'impact ESG
de ses gérants



Contribuer
à résoudre
des enjeux sociétaux



Ces engagements reposent sur sept Objectifs de Développement Durable (ODDs) du référentiel des Nations Unies. Ambitieux tout en restant réalistes, ils soulignent la conviction d'Amboise Partners selon laquelle le *Private Equity* est un vecteur puissant pour conjuguer croissance et sens.

Disclaimer

Ce rapport est mis à disposition sur une base confidentielle conformément au règlement. Les informations contenues dans ce document sont strictement confidentielles et vous sont remises au titre de votre qualité d'investisseur. Ce rapport ne doit pas être distribué, publié, reproduit ou utilisé, en totalité ou en partie, et son contenu ne doit pas être divulgué, discuté, cité ou mentionné (y compris dans tout document public, sur Internet ou dans tout autre média public) sans l'accord écrit préalable d'Amboise Partners sauf si la loi applicable ou une autorité de régulation l'exige. Les informations qu'il contient ne constituent pas une offre de souscription ou une sollicitation de conseil en investissement.

Toutes les déclarations et projections sont soumises à des risques, incertitudes et autres facteurs connus et inconnus. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Les Investissements du fonds peuvent utiliser des règles de valorisation et/ou des normes de comptabilité qui peuvent différer d'un Investissement à l'autre. Ces différences peuvent affecter la capacité de la société de gestion à évaluer précisément les Investissements dans la mesure où il peut être relativement difficile pour Amboise Partners d'obtenir des valorisations fiables de la part des sociétés de gestion gérant certains Investissements.

Le portefeuille du Fonds étant principalement constitué de parts ou actions de fonds d'investissement lesquels sont investis principalement dans des actifs non cotés, ce produit présente un risque élevé de perte en capital et un caractère non liquide :

- **Risque de liquidité** : Le Fonds investit principalement indirectement en titres de sociétés non cotées. Ces titres ne sont pas liquides et il n'existe pas de marché secondaire organisé facilitant les transactions. Le Fonds peut donc éprouver certaines difficultés à céder ses participations à un niveau de prix ou dans les délais souhaités. De plus, les cessions des parts du Fonds étant limitées conformément au règlement du Fonds, il sera difficile pour un Investisseur de céder ses Parts.
- **Risque de perte en capital** : Le Fonds n'est pas un fonds à capital garanti. Il est donc possible que le capital initialement investi ne soit pas restitué.
- **Risque lié au rapport de gestion du Fonds** : Compte tenu du nombre de sociétés sous-jacentes dans lequel le Fonds sera investi indirectement, le rapport de gestion du Fonds pourrait ne pas détailler l'ensemble de ces actifs afin de communiquer aux investisseurs des informations que la Société de Gestion estime compréhensibles par tout investisseur et cela en conformité avec la réglementation, notamment en ce qui concerne la composition de l'actif. De plus, les obligations de confidentialité auxquelles sont tenus le Fonds et la Société de Gestion pourraient limiter les informations communiquées aux porteurs de parts conformément à la réglementation applicable.
- **Risque de cession des parts** : Les parts du Fonds ne sont cessibles que sous certaines conditions assez limitatives.

Cette liste n'est pas exhaustive. Une liste plus détaillée des facteurs de risques est fournie à titre d'information dans l'annexe I du règlement du Fonds.