



# ALTALIFE

Private Equity is now yours

Une offre innovante, pour diversifier son assurance vie avec du Private Equity mondial d'exception

# Qui sommes-nous ?

Deux anciens patrons de fonds de Private Equity



**Maurice  
TCHENIO**

**Un pionnier du Private Equity en Europe  
50 ans d'expérience en PE**

- Co-fondateur (1972) d'Apax Partners, un des leaders mondiaux du Private Equity
- Fondateur (1995) d'Altamir, **1<sup>er</sup> fonds evergreen** de Private Equity coté en bourse
- Pionnier de la **Venture Philanthropy** en France à travers la Fondation AlphaOmega, créée en 2010.



**Frédéric  
STOLAR**

**Un investisseur chevronné en Private Equity  
Plus de 30 ans d'expérience en PE**

- Co-fondateur (2001) et DG (2001-2019) du fonds Sagard,
- un leader du LBO sur le segment midmarket en Europe francophone
- Préalablement : plus de 10 ans d'expérience dans des fonds de Private Equity de premier plan (Warburg Pincus et Apax).

# Qui sommes-nous ?

Une société de gestion historique, pionnière en Europe en Private Equity

//Amboise

**Amboise Partners**, créée en 1972, est une société de Private Equity **pionnière en Europe**, avec **50 années d'innovation**. Elle est dirigée par deux anciens **patrons de fonds de renommée internationale**.

- **35 experts dédiés**, pour vous donner accès au meilleur du Private Equity
- Un des membres fondateurs de **France Invest**
- **Signataire des PRI** (Principes pour l'investissement responsable) en 2021

Pionnier de la  
Venture Philantropy

2010

Invention de la **Venture philanthropy**



Pionnier du Private Equity institutionnel pour les clients privés

1995

1<sup>er</sup> fonds evergreen coté en Bourse



ALTARoc

2021

1<sup>ère</sup> offre millésimée de Private Equity d'exception

ALTALIFE

2023

1<sup>ère</sup> offre millésimée en assurance vie française

# Qui sommes-nous ?

L'équipe Opérations : une expertise très forte en middle & back-office



**Eric SABIA**

Dir. financier  
Dir. financier Altamir  
> 15 ans en PE



**Claire PEYSSARD**

Directrice Reporting  
Experte en reporting international de  
sociétés cotées et sous LBO



**Edouard VILLIER**

Co-Directeur des Opérations  
> 20 ans en middle & back-  
office chez JP Morgan



**Christophe BOURDEAU**

Co-Directeur des Opérations  
> 20 ans middle & back-office  
en PE (Fondinvest, Apax,  
Naxicap)



**Laurent LALOY**

Chief Technology Officer  
20 ans d'expérience en  
construction de plateformes  
financières digitales



**Salma MOUMEN**

Chief Project Officer  
10 ans d'expérience en  
pilottage de projets digitaux



**Stanislas ALMEIDA**

Chief Digital Officer  
20 ans en développement  
de plateformes bancaires  
digitales



**Damien HELENE**

Rédacteur en chef  
10 ans d'expérience dans les  
médias (BFM)



**Christina VIERA-MARTINS**

Directrice Comptabilité  
20 ans d'expérience chez  
Amboise Partners



**Florent NOEL**

Responsable comptabilité  
10 ans d'expérience chez  
Amboise Partners

# Qui sommes-nous ?

L'équipe Commerciale : au service de nos Partenaires



**Aurélia LOVADINA**

Directrice de la  
Distribution



**Valentin BENICHO**

Responsable Partenariats  
Région Sud



**Olivia COHEN**

Responsable Partenariats  
Ile-de-France



**Maxime AVERSO**

Responsable Partenariats  
Nord & Est



**William DURANDET**

Responsable Partenariats  
Région Ouest



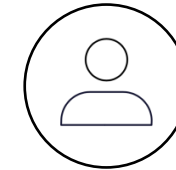
**Elliott VINCENT**

Responsable Grands  
Comptes



**Thibaut MORTELECQ**

Responsable Grands  
Comptes



**En cours**

Responsable Marché  
Suisse



**Thibault LAFFONT**

Directeur Service Clients



**Marie-Ange NGUINI**

Responsable Service Clients



**Isidore RENTING**

Responsable Service Clients



**Arnaud MEYER**

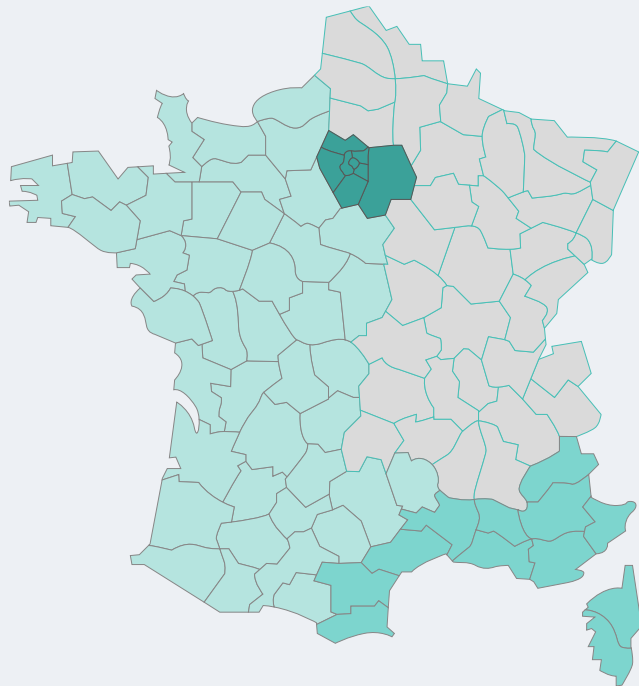
Support Service Clients



**Mohamed Meskini**

Support Service Clients

# L'équipe Partenariats



## PARIS & ÎLE-DE-FRANCE

Paris, Île-de-France



### Aurélia LOVADINA

☎ +33 6 38 34 79 71

✉ aurelia.lovadina@altaroc.pe



### Olivia COHEN

☎ +33 6 40 39 26 58

✉ olivia.cohen@altaroc.pe

## OUEST & CENTRE

Normandie, Bretagne, Pays de la Loire, Centre-Val de Loire, Nouvelle Aquitaine, Occitanie Ouest



### William DURANDET

☎ + 33 6 48 99 55 10

✉ william.durandet@altaroc.pe

## NORD & EST

Hauts-de-France, Grand Est, Bourgogne-Franche-Comté, Auvergne-Rhône-Alpes



### Maxime AVERSO

☎ + 33 6 33 51 54 49

✉ maxime.averso@altaroc.pe

## SUD & CORSE

Provence-Alpes-Côte d'Azur, Occitanie Est, Corse



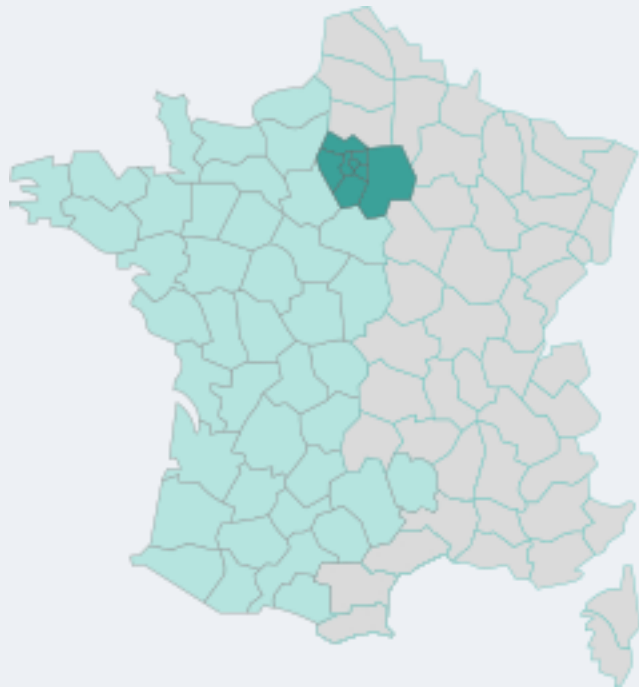
### Valentin BENICHOU

☎ +33 6 98 31 59 80

✉ valentin.benichou@altaroc.pe



# L'équipe Service Clients



## ■ PARIS & ÎLE-DE-FRANCE

Paris, Île-de-France  
+ Premium



**Thibault LAFFONT**

☎ +33 1 86 65 98 20

✉ [service@altaroc.pe](mailto:service@altaroc.pe)

## ■ OUEST & CENTRE

Normandie, Bretagne, Pays de la Loire, Centre-Val  
de Loire, Nouvelle Aquitaine, Occitanie



**Marie-Ange NGUINI**

☎ +33 1 86 65 98 20

✉ [service@altaroc.pe](mailto:service@altaroc.pe)

## ■ NORD, EST & SUD

Hauts-de-France, Grand Est, Bourgogne-Franche-Comté,  
Auvergne-Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Corse



**Isidore RENTING**

☎ +33 1 86 65 98 20

✉ [service@altaroc.pe](mailto:service@altaroc.pe)

## ■ SUPPORT SERVICE CLIENTS



**Arnaud MEYER**

☎ 01 86 65 98 20

✉ [service@altaroc.pe](mailto:service@altaroc.pe)



**Mohamed MESKINI**

☎ 01 86 65 98 20

✉ [service@altaroc.pe](mailto:service@altaroc.pe)

# Qu'est-ce que le Private Equity ?



**Le Private Equity** (capital-investissement) consiste à accompagner le développement et/ou à améliorer la performance d'entreprises non cotées via la prise de participation significative dans leur capital

- Sociétés non cotées en croissance
- « Sociétés orphelines » ou divisions sous développées de grandes entreprises
- Sociétés cotées dont le cours de bourse est sous évalué ou dont le potentiel de croissance pourrait être mieux exploité par un actionnariat privé



Le point commun de ces sociétés **est l'existence d'un potentiel inexploité**, que le Private Equity cherche à libérer par le biais de **plans de création de valeur clairement identifiés** : croissance externe, internationalisation, digitalisation...



Les sociétés sont **accompagnées entre 5 et 7 ans en moyenne**, avant cession ou introduction en bourse



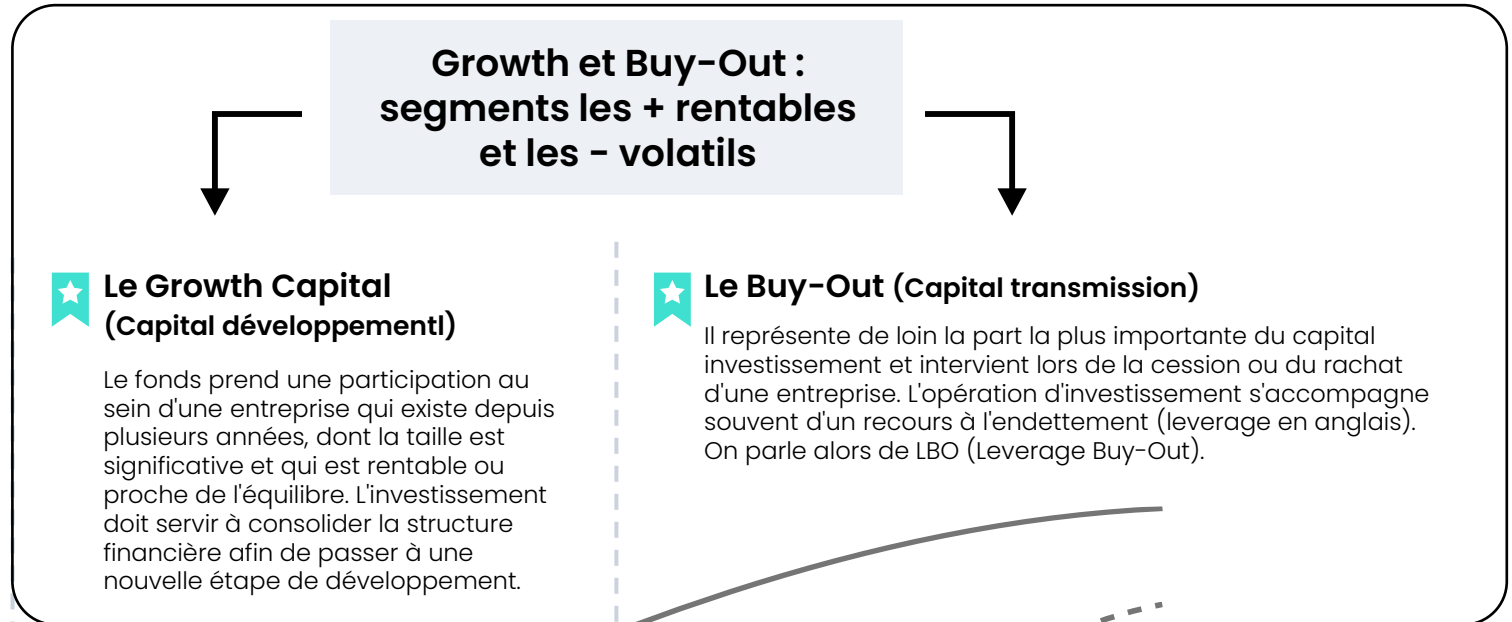
# Comprendre les 4 segments du Private Equity

## Interventions possibles du Private Equity

selon les étapes de la vie d'une entreprise

- **Le Venture Capital (Capital risque)**

Le fonds prend une participation minoritaire dans une entreprise naissante ou très jeune, en forte croissance (start-up à composante technologique par exemple) mais qui n'est pas encore rentable. C'est l'activité de capital investissement dont le risque financier est considéré comme le plus élevé mais avec, de temps en temps, de très grands gagnants.



- **Le Turnaround (Capital retournement)**

Le fonds apporte des capitaux à une société en difficulté quand les autres sources de financement font défaut. L'apport est utilisé pour financer le plan de redressement et apurer une partie des dettes. En contrepartie de cet apport, le fonds acquiert généralement une participation significative dans l'entreprise.

# Les 6 raisons d'investir dans AltaLife

1

Profitez des **performances** du Private Equity institutionnel

2

Diversifiez votre allocation avec **une classe d'actifs décorrélée des marchés boursiers**

3

Adoptez une stratégie d'investissement similaire à celle **des familles les plus fortunées**

4

Accédez à **des fonds inaccessibles**, en vous appuyant sur **une équipe très expérimentée**

5

Souscrivez à **un portefeuille diversifié** de Private Equity mondial **de fortes convictions**

6

**Donnez du sens** à votre épargne

# Le Private Equity

La classe d'actifs la plus performante sur la durée

1 2 3 4 5 6



Une classe d'actifs qui génère une surperformance très notable sur le moyen et long terme :

**+500/700 bps/an vs marchés actions**

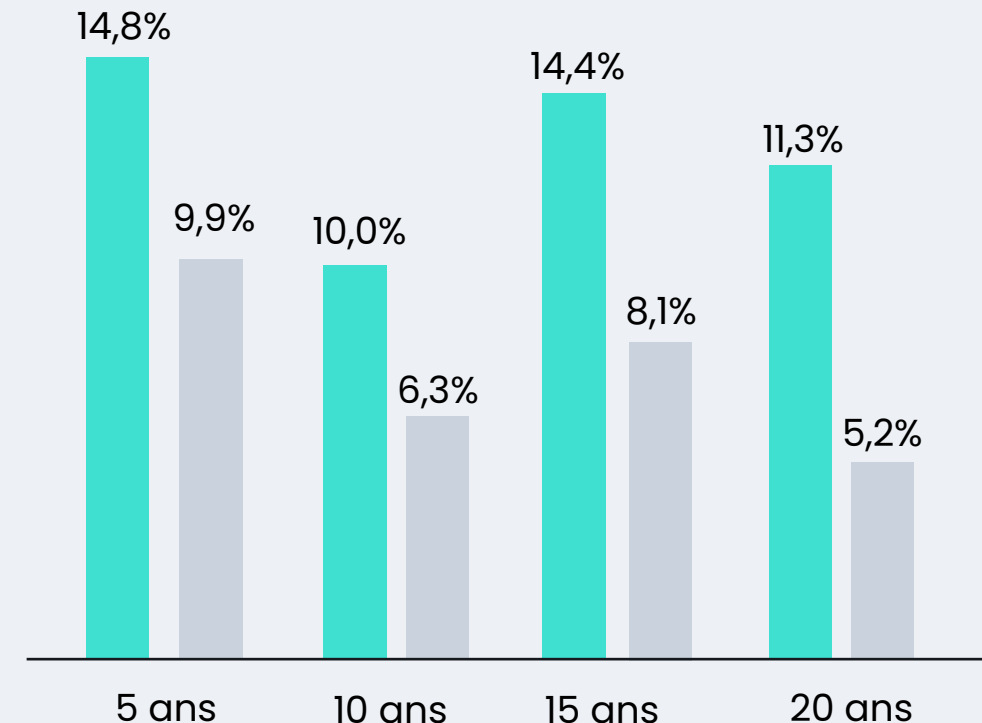


Des retours excellents (entre 10% et 15%), en contrepartie d'une durée de conservation de 10 ans, dans un contexte de rendements sur **les produits liquides très faibles et de forte inflation** :

- Taux obligataires à rendements réels négatifs
- Rendements très faibles (<1%) sur les fonds euros
- Rendements des actifs immobiliers sous pression

Les informations relatives aux performances fournies sur ce slide ne sont fournies qu'à titre d'illustration. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des résultats futurs. Les investisseurs potentiels doivent avoir la capacité financière et la volonté de supporter les risques (y compris la potentielle perte totale de leur engagement dans le Fonds).

## PERFORMANCES ANNUELLES SUR 20 ANS – DANS LE MONDE



■ Global Buyout & Growth Equity Index (net)

■ MSCI All Country World Index (net)

Sources : Cambridge Associates (2020)

# Le Private Equity

La classe d'actifs la plus performante sur la durée

1 2 3 4 5 6



En contrepartie **d'un capital et d'un rendement non garantis**, le Private Equity est une classe d'actifs qui génère une **surperformance très notable sur le moyen et long terme**



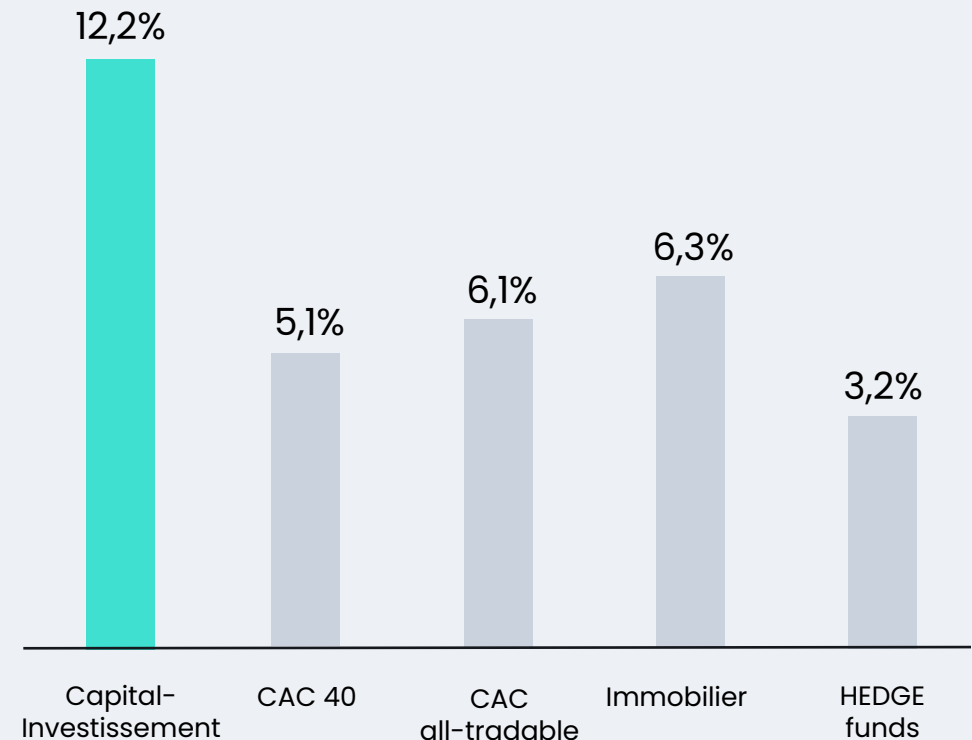
La surperformance relative et le niveau de performance absolue entre le Private Equity et les marchés cotés sont identiques quelles que soient les géographies :

**France vs Monde.**

*Les informations relatives aux performances fournies sur ce slide ne sont fournies qu'à titre d'illustration. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des résultats futurs. Les investisseurs potentiels doivent avoir la capacité financière et la volonté de supporter les risques (y compris la potentielle perte totale de leur engagement dans le Fonds).*

## PERFORMANCES ANNUELLES SUR 15 ANS – EN FRANCE

À fin 2021, moyennes sur la période 2007-2021



Sources : Etude France Invest / EY. Données au 31/12/2021

# Le Private Equity

1 2 3 4 5 6



Une recette de création de valeur intemporelle



## Focus sur la croissance organique

- Secteurs porteurs en forte croissance structurelle
- Entreprises leaders qui gagnent des parts de marché



## L'accompagnement financier et opérationnel

- Optimisation de la structure financière et mise à disposition de moyens conséquents
- L'expérience des fonds au service des entreprises



## La gouvernance

- Des interactions hebdomadaires avec le management
- Un encadrement exigeant imposé par les partenaires financiers pour une excellence opérationnelle/financière



## La croissance externe

- Acquisition de cibles stratégiques : création de synergies
- Opérations relatives



## L'alignement des intérêts

- Prise de participation du management au capital de l'entreprise
- Les associés des fonds sont également investisseurs



## Utilisation d'un levier financier

- Pour financer l'acquisition initiale
- Pour les acquisitions futures : build-ups



## L'investissement dans le temps long

- Mise en place de plans de création de valeur à 5-7 ans
- Horizon long vs trimestriel pour la Bourse



## Revente à un acquéreur stratégique

- Souvent identifié au moment de l'acquisition
- Prêt à payer une prime stratégique

# Les 6 raisons d'investir dans AltaLife

2

- 1 Profitez des **performances** du Private Equity institutionnel
- 2 Diversifiez votre allocation avec **une classe d'actifs décorrélée des marchés boursiers**
- 3 Adoptez une stratégie d'investissement similaire à celle des **familles les plus fortunées**
- 4 Accédez à des **fonds inaccessibles**, en vous appuyant sur une **équipe très expérimentée**
- 5 Souscrivez à **un portefeuille diversifié** de Private Equity mondial **de fortes convictions**
- 6 **Donnez du sens** à votre épargne

# Le Private Equity

1 2 3 4 5 6



Une classe d'actifs moins volatile que les marchés financiers

**Marchés actions extrêmement volatils** et dépendants de facteurs exogènes non maîtrisables (tensions sino-américaines, Covid-19...)



**En récession : -30%/-50% de baisse des marchés**

Gérants actions sans impact sur les sociétés sous-jacentes vs **impact positif des gérants du Private Equity pour atténuer les effets des crises.**

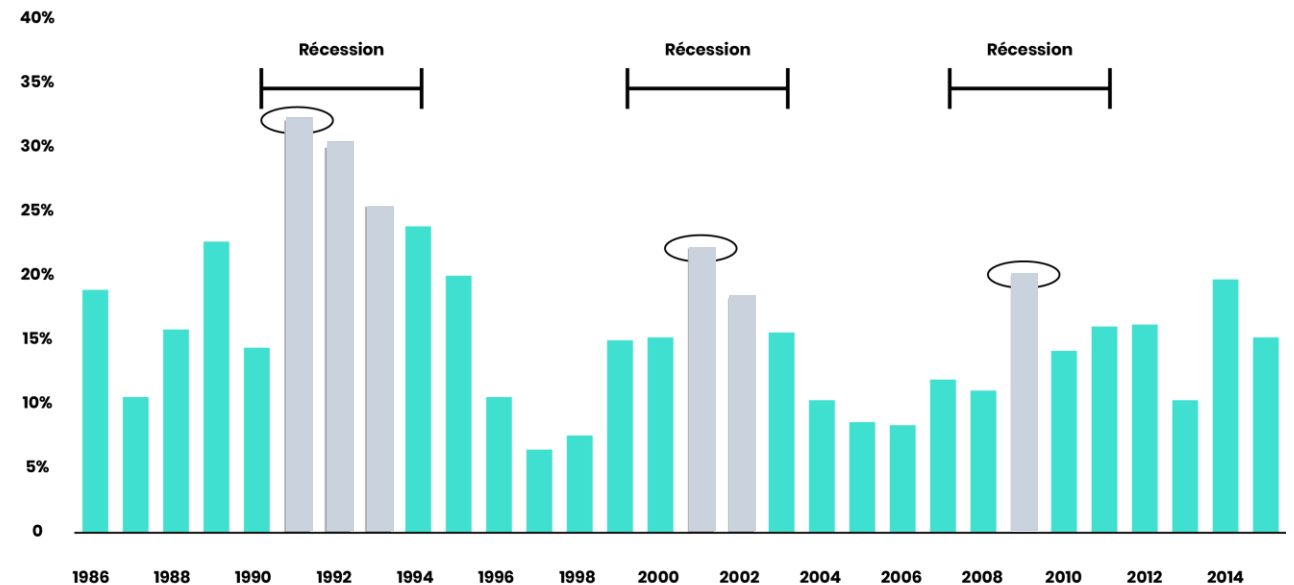


**Vs rendements toujours positifs en Private Equity**

Une étude 2015 France Invest / Oliver Gottschlag (professeur à HEC) conclut : **probabilité de perdre 25% de sa mise en Private Equity inférieure à 0,5%.**

## DES RENDEMENTS POSITIFS MÊME EN RÉCESSION

Private Equity,  
TRI en %



Sources : Cambridge Associates



# Les 6 raisons d'investir dans AltaLife

- 1 Profitez des **performances** du Private Equity institutionnel
- 2 Diversifiez votre allocation avec **une classe d'actifs décorrélée des marchés boursiers**
- 3** Adoptez une stratégie d'investissement similaire à celle **des familles les plus fortunées**
- 4 Accédez à des **fonds inaccessibles**, en vous appuyant sur une **équipe très expérimentée**
- 5 Souscrivez à **un portefeuille diversifié** de Private Equity mondial **de fortes convictions**
- 6 **Donnez du sens** à votre épargne

# Le Private Equity

Une classe d'actifs plébiscitée par les investisseurs sophistiqués

1 2 3 4 5 6

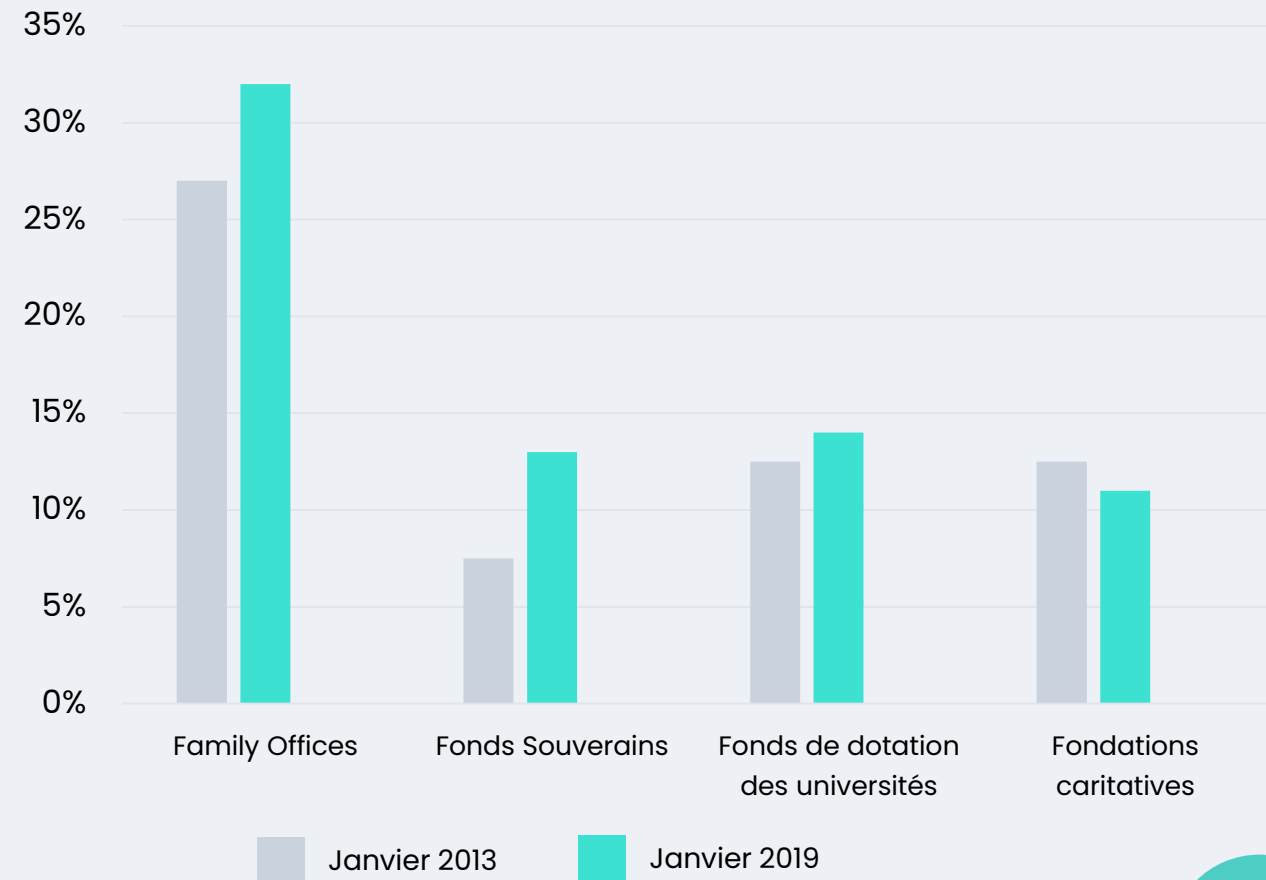


Une classe d'actifs plébiscitée par :

- **Les investisseurs institutionnels les plus performants**
- **Les family offices et investisseurs privés les plus sophistiqués**

... qui lui allouent typiquement **plus de 15%** de leur patrimoine.

POURCENTAGE DU TOTAL DES ACTIFS EN PE

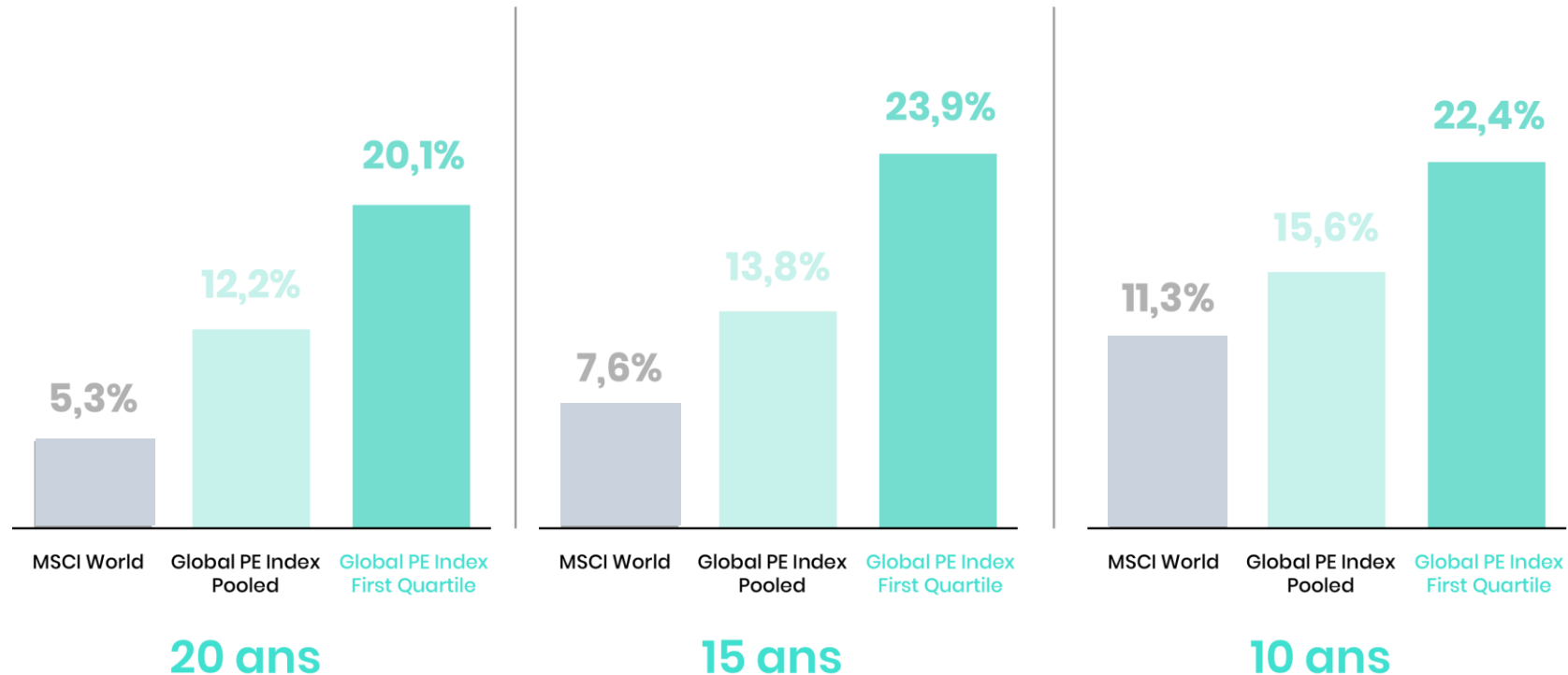


Sources : Neuberger Berman (2020)

# Les 6 raisons d'investir dans AltaLife

- 1 Profitez des **performances** du Private Equity institutionnel
- 2 Diversifiez votre allocation avec **une classe d'actifs décorrélée des marchés boursiers**
- 3 Adoptez une stratégie d'investissement similaire à celle des **familles les plus fortunées**
- 4** Accédez à des **fonds inaccessibles**, en vous appuyant sur une **équipe très expérimentée**
- 5 Souscrivez à **un portefeuille diversifié** de Private Equity mondial **de fortes convictions**
- 6 **Donnez du sens** à votre épargne

# De très grands écarts de performances entre les gérants du Private Equity



Sources : Cambridge Associates 2020

Les informations relatives aux performances fournies sur ce slide ne sont fournies qu'à titre d'illustration. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des résultats futurs.

Les investisseurs potentiels doivent avoir la capacité financière et la volonté de supporter les risques (y compris la potentielle perte totale de leur engagement dans le Fonds).

# Pourquoi les clients privés n'ont-ils pas accès aux gérants d'exception ?

## → Des gérants très compliqués à identifier

- En majorité basés à l'international
- Très difficiles d'accès (réseau indispensable)

## → Des tickets d'entrée dans les fonds très élevés

>10M\$ voire >25M\$

## → Les fonds de ces gérants sont généralement sursouscrits

- Réinvestissement > à 100% des investisseurs institutionnels historiques
- Pas de place pour de nouveaux investisseurs

## → Pas d'intérêt de ces gérants à aller chercher des clients privés

- Trop complexe à collecter et à administrer (contraintes réglementaires)
- Recherchent des investisseurs qui viendront dans tous leurs fonds

# Nos critères de sélection des gérants d'exception

1 2 3 4 5 6



Appuyez vous sur une équipe de professionnels du Private Equity

## Près de 100 ans d'expérience cumulée



**Maurice TCHENIO**

50 ans en PE  
Fondateur Apax  
Fondateur Altamir



**Frédéric STOLAR**

32 ans en PE  
Co-fondateur Sagard  
Warburg Pincus  
Apax



**Dimitri BERNARD**

Sélection de fonds PE Indosuez  
Fonds de fonds PE Ardian



Retrouvez l'ensemble de  
l'équipe de direction en  
annexe



## Nos critères minimum de sélection

- une société d'investissement qui existe depuis **plus de 25 ans**
- plus de **15% de rendement net** sur 20 ans
- plus de **2,0x la mise net** par millésime historique
- **très faible volatilité** de la performance historique
- taille du fonds en levée supérieure à **1 milliard €**












- Qualité de la stratégie d'investissement et des portefeuilles
- Qualité, cohésion, réputation, motivation des équipes
- Process, gouvernance et culture de qualité institutionnelle
- Succession bien engagée des partners stars
- Investissements très significatifs des gérants (alignement d'intérêts)

**Autant d'éléments clés à diligenter finement pour déterminer la performance future d'un gérant**



# Un univers de fonds très international

4 fonds européens (très prisés par les plus grands institutionnels)

	 <a href="https://rothschildandco.com">rothschildandco.com</a>	 <a href="https://apax.com">apax.com</a>	 <a href="https://hgcapital.com">hgcapital.com</a>	 <a href="https://bridgepoint.fr">bridgepoint.fr</a>
<b>Société de gestion</b>				
 Année de la création	2010	1972	1997	1984
Encours total géré	7 mds \$	60 mds \$	40 mds \$	20 mds \$
Nb de professionnels	40	280	250	360
<b>Fonds</b>	<b>FAPI IV</b> <a href="#">(découvrez la factsheet du fonds)</a>	<b>Apax XI LLP</b> <a href="#">(découvrez la factsheet du fonds)</a>	<b>HG Capital Saturn III</b> <a href="#">(découvrez la factsheet du fonds)</a>	<b>Bridgepoint Europe VII</b> <a href="#">(découvrez la factsheet du fonds)</a>
Stratégie	Buy Out & Growth	Buy Out	Buy Out	Buy Out
Taux de re-up	/	100 %	100 %	95 %
 <b>Multiple net</b> (*)	<b>&gt; 2,8 x</b>	<b>&gt; 2,2 x</b>	<b>&gt; 2,1 x</b>	<b>&gt; 2,0 x</b>
<b>TRI net</b> (*)	<b>&gt; 23 %</b>	<b>&gt; 24 %</b>	<b>&gt; 36 %</b>	<b>&gt; 22 %</b>
Durée moyenne	4,7 années	4,3 années	3,5 années	4,9 années
Loss ratio	0 %	9 %	0 %	6 %
Taille du fonds	2 mds \$	13 mds \$	11 mds \$	7 mds \$
<b>Géographies</b>				
 Amérique du Nord	20 %	55 %	65 %	30 %
Europe	80 %	35 %	25 %	65 %
Reste du Monde	0 %	10 %	10 %	5 %
	 Ticket min. <b>15M\$</b>	 Ticket min. <b>10M\$</b>	 Ticket min. <b>20M\$</b>	 Ticket min. <b>10M\$</b>










(\*) performances moyennisées à travers les fonds et mesurées au 31/12/21 sur les fonds arrivés à maturité. Voir annexe page 38.





# Un univers de fonds très international

5 fonds américains (très prisés par les plus grands institutionnels)

	 <a href="http://accel-kkr.com">accel-kkr.com</a>	 <a href="http://stgpartners.com">stgpartners.com</a>	 <a href="http://higcapital.com">higcapital.com</a>
 <b>Société de gestion</b> Année de la création Encours total géré Nb de professionnels	2000 14 mds \$ 105	2002 5 mds \$ 60	1993 50 mds \$ 900
<b>Fonds</b>	<b>Accel KKR Emerging Buyout II</b> <a href="#">(découvrez la factsheet du fonds)</a>	<b>STG Fund VII</b> <a href="#">(découvrez la factsheet du fonds)</a>	<b>HIG Middle Market IV</b> <a href="#">(découvrez la factsheet du fonds)</a>
Stratégie Taux de re-up	Buy Out 100 %	Buy Out 95 %	Buy Out 100 %
 <b>Multiple net</b> (*)	<b>&gt; 2,7 x</b>	<b>&gt; 2,4 x</b>	<b>&gt; 3,6 x</b>
<b>TRI net</b> (*)	<b>&gt; 29 %</b>	<b>&gt; 27 %</b>	<b>&gt; 34 %</b>
Durée moyenne Loss ratio Taille du fonds	4 années 0 % 3,5 mds \$	4,1 années 0 % 4 mds \$	4 années 5 % 4 mds \$
<b>Géographies</b>			
 Amérique du Nord Europe Reste du Monde	90 % 10 % 0 %	80 % 20 % 0 %	100 % 0 % 0 %
	 <b>Ticket min. 20M\$</b>	 <b>Ticket min. 20M\$</b>	 <b>Ticket min. 20M\$</b>

(\*) performances moyennisées à travers les fonds et mesurées au 31/12/21 sur les fonds arrivés à maturité. Voir annexe page 38.



# Un univers de fonds très international

5 fonds américains (très prisés par les plus grands institutionnels)

	 <a href="https://cresseyco.com">cresseyco.com</a>	 <a href="https://berkshirepartners.com">berkshirepartners.com</a>
 <b>Société de gestion</b> Année de la création Encours total géré Nb de professionnels	1976 3 mds \$ 45	1976 3 mds \$ 45
<b>Fonds</b> Stratégie Taux de re-up	<b>Cressey Fund VII</b> (découvrez la factsheet du fonds) Buy Out 95 %	<b>Berkshire</b> (découvrez la factsheet du fonds) Buy Out 95 %
 <b>Multiple net</b> (*) <b>TRI net</b> (*) Durée moyenne Loss ratio Taille du fonds	<b>&gt; 2,1 x</b> <b>&gt; 22 %</b> 3,8 années 12 % 1,75 mds \$	<b>&gt; 2,4 x</b> <b>&gt; 21 %</b> 4,3 années 12 % 1,75 mds \$
 <b>Géographies</b> Amérique du Nord Europe Reste du Monde	100 % 0 % 0 %	100 % 0 % 0 %



Ticket min.  
**20M\$**



Ticket min.  
**20M\$**

# Les 6 raisons d'investir dans AltaLife

- 1 Profitez des **performances** du Private Equity institutionnel
- 2 Diversifiez votre allocation avec **une classe d'actifs décorrélée des marchés boursiers**
- 3 Adoptez une stratégie d'investissement similaire à celle **des familles les plus fortunées**
- 4 Accédez à des **fonds inaccessibles**, en vous appuyant sur une **équipe très expérimentée**
- 5** Souscrivez de façon simple dans **un portefeuille construit avec des convictions très fortes**
- 6 **Donnez du sens** à votre épargne

# Les conditions du succès pour un investissement en Private Equity

Pour accéder à la meilleure performance du Private Equity, il est **indispensable** :

1

De **savoir sélectionner les gérants les plus prisés et d'y avoir accès**

2

De choisir des **fonds Buy-Out et Growth** positionnés sur des **secteurs de croissance pérenne et peu cycliques**.

Pas de fonds de Venture Capital ni de fonds de Turn-Around (trop risqués et trop volatils au plan patrimonial)

3

De construire **des portefeuilles diversifiés** à travers les gérants, les géographies et les millésimes pour limiter le risque ... **sans diversifier de façon excessive** (sous peine de voir la performance revenir vers la moyenne).

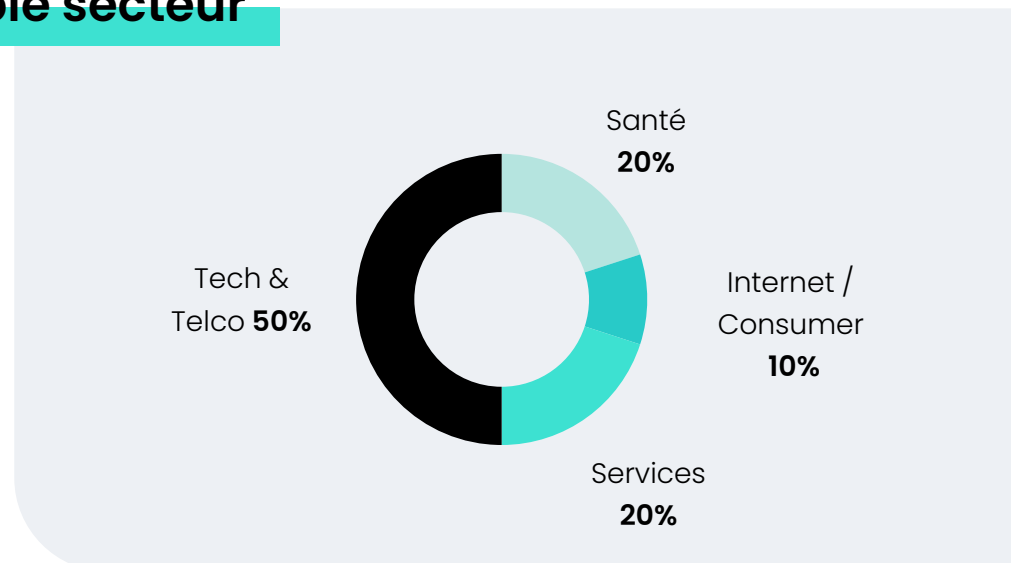
# Notre stratégie d'investissement pour la construction des millésimes

## Une diversification :

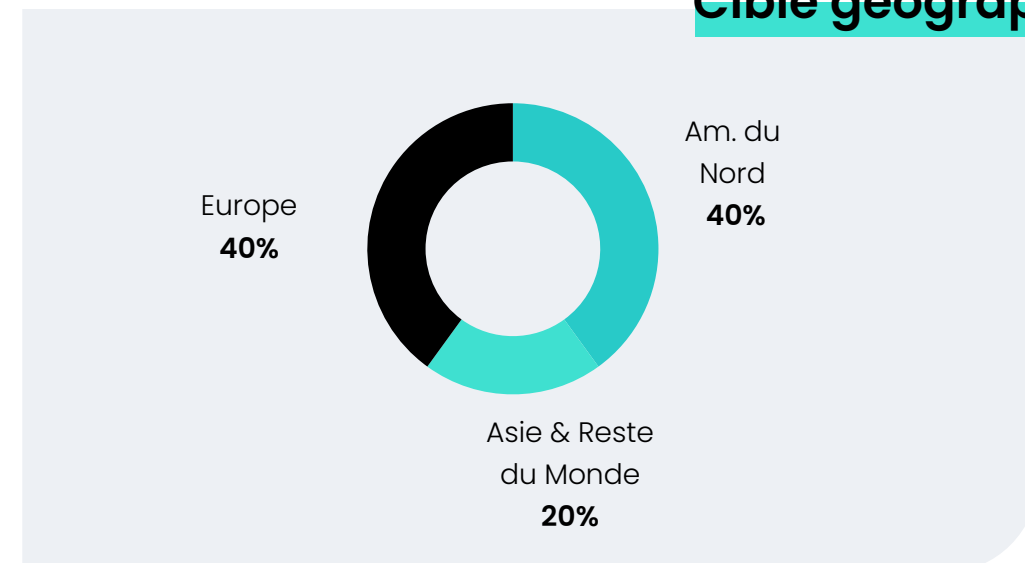
- sur 5 à 6 gérants au track record exceptionnel sur la durée
- à l'international, avec une exposition Amérique du Nord et Asie significative
- sur plus de 200 ETI, dont 30 à 50% en co-investissements directs auprès de ces fonds d'exception

Une concentration sur les secteurs très porteurs de la Tech & Telco, Santé et Business Services à dimension digitale

## Cible secteur



## Cible géographique



# FCPR AltaLife 2023

1 2 3 4 5 6



Un millésime construit sur le modèle qui a fait le succès d'Altarcoc

**Taille :** 100M€

**Durée :** 10 ans\*

**Format :** FCPR régi par l'AMF

**Souscripteurs :**

personnes physiques à travers les contrats d'assurance vie chez les assureurs suivants :

- AXA
- Cardif
- AG2R (en cours)
- Spirica (en cours)

**Code ISIN :** FR001400C221

**Frais de gestion :** 2,50 %

**Honoraires de performance \*\* :**

20% sur les co-investissements

**Stratégie d'investissement :**

- **50 à 80%** alloués à **6 gérants de premier plan** en Buy-Out ou en Growth
- **20 à 50%** alloués à des **co-investissements** (ou à des investissements secondaires) aux côtés des fonds chez lesquels Amboise Partners a déjà investi

**Closing final :** au plus tard **le 30 septembre 2023**  
(en fonction du volume disponible)

(\*) trois prorogations possibles d'un an si les fonds sous-jacents prorogent.

(\*\*) sous réserve d'une plus value globale sur l'entièreté du portefeuille..

# Les 6 raisons d'investir dans AltaLife

- 1 Profitez des **performances** du Private Equity institutionnel
- 2 Diversifiez votre allocation avec **une classe d'actifs décorrélée des marchés boursiers**
- 3 Adoptez une stratégie d'investissement similaire à celle **des familles les plus fortunées**
- 4 Accédez à des **fonds inaccessibles**, en vous appuyant sur une **équipe très expérimentée**
- 5 Souscrivez de façon simple dans **un portefeuille construit avec des convictions très fortes**

6

**Donnez du sens** à votre épargne

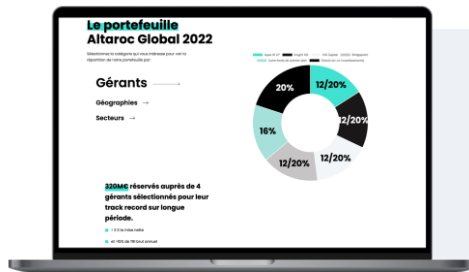


# Avec AltaLife, donnez du sens à votre épargne

Une transparence totale pour vivre votre investissement



Notre Rédacteur en Chef Altaroc vous raconte, chaque semaine, les **histoires d'entrepreneurs et d'entreprises incroyables** qui composent nos millésimes



Rendez-vous sur **notre site internet** [www.altaroc.pe](http://www.altaroc.pe) où vous trouvez

- Le détail de toutes les sociétés par fonds, géographie et secteur
- Les acquisitions/cessions/IPO réalisées par chacun des fonds



Trimestre

1

Trimestre

2

Trimestre

3

Trimestre

4

Un **reporting complet sur la performance des millésimes** et un **reporting ESG** sont disponibles tous les trimestres sur votre portail Investisseur.

Vous profitez ainsi de **30 ans de savoir faire** en reporting institutionnel avec Altamir.

# Les fonds que nous avons retenus pour vous accompagnent les plus belles licornes françaises

## Back Market

**Licorne française**  
Altarc Global 2021

Vente d'appareils électriques et électroniques reconditionnés

A reçu le Grand Prix Effie 2022, qui récompense les campagnes publicitaires les plus efficaces.



**Licorne française**  
Altarc Global 2021

Plateforme qui automatise la paie et gère les déclarations sociales

Fait partie du Top 3 des start-ups les plus attractives pour les candidats en recherche d'emploi en 2022



**Licorne française**  
Altarc Global 2021

Solution de gestion des dépenses

Améliore la collaboration entre les équipes et augmente la productivité



**Licorne française**  
Altarc Global 2021

Offre des solutions de prêts, de gestion des factures, de trésorerie, de comptabilité et d'assurance

Vient de racheter son concurrent allemand



**Licorne française**  
Altarc Global 2021

Evalue les performances sociales et environnementales des entreprises

Utilisée dans 175 pays



# Les fonds que nous avons retenus pour vous accompagnent les plus belles licornes du monde

**Licorne lituanienne**  
Altarc Global 2021

Plateforme dédiée à la revente de vêtements d'occasion entre particuliers

Son chiffre d'affaires en 2021 a connu une croissance de 65%, passant de 148 à 245 millions d'euros



BrowserStack

**Licorne indienne**  
Altarc Global 2021

Permet de tester des sites Internet et des applications mobiles à la demande

Compte 25 000 utilisateurs payants et 200 000 utilisateurs enregistrés dans 135 pays

**Licorne américaine**  
Altarc Global 2021

Propose des solutions de stockage qui s'appuient sur la performance et la simplicité d'utilisation

A séduit le département de la Défense américaine, qui l'utilise pour étendre ses capacités de calculs

**Licorne américaine**  
Altarc Global 2021

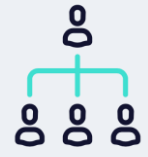
Permet de sécuriser et surveiller les protocoles des blockchains

La demande pour des solutions éprouvées de sécurité blockchain reste élevée en 2022, après la perte de plus de 1,3 milliard de dollars d'actifs cryptographiques en 2022

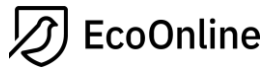
**Licorne américaine**  
Altarc Global 2021

Déploie l'écosystème de la Major League Baseball

Permet aux fans et collectionneurs d'acheter, d'échanger et de partager des NFT sous licence officielle



# Les fonds que nous avons retenus pour vous accompagnent les ETI qui transforment le monde



**Pépite ESG norvégienne**  
Altarc Global 2021

Aide les entreprises à améliorer la sécurité et la durabilité de leurs sites

Accompagne plus de 7000 sociétés dans leur mise en conformité avec les normes environnementales les plus contraignantes



**Pépite ESG américaine**  
Altarc Global 2021

Insère de la data dans le traitement des déchets

Résultat ? Une réduction des coûts mensuels de traitement des déchets pouvant aller jusqu'à 20%



**Pépite ESG indonésienne**  
Altarc Global 2021

Répond à la demande en médicaments dans les régions mal desservies en matière de soins médicaux

Fournit des produits biologiques de haute qualité, abordables et performants dans les pays d'Asie du Sud-Est



**Pépite ESG américaine**  
Altarc Global 2021

Sa plateforme permet de mesurer et de certifier les émissions de gaz à effet de serre

Aide les entreprises à avoir une vision holistique de leur impact sur le climat et les accompagne dans leur prise de décisions



**Pépite ESG américaine**  
Altarc Global 2021

A pour objectif de fournir de l'énergie aux 1,8 milliard de consommateurs ruraux d'Asie et d'Afrique subsaharienne

A réalisé une levée de fonds record de 243 millions d'euros en juillet 2022

# La révolution Altalife

Une offre unique en Private Equity pour les clients privés, avec la liquidité en plus



Avec Altalife, vous investissez à travers votre assurance vie française **comme les plus grandes familles industrielles,**

- dans un **portefeuille construit autour des meilleurs gérants** du Private Equity mondial
- dans un portefeuille sous-jacent **très diversifié** ( $\geq 200$  ETI) et donc **très peu risqué**
- **avec une liquidité garantie par l'assureur**, à tout moment ou presque

Une offre **clé en main 100% digitale et facilement accessible pour les particuliers**  
**Souscrivez rapidement pour garantir votre accès !**



## **Annexes**

P 37 – **Glossaire**

P 38 – **Détails de calculs de la performance des fonds**

P 41 – **Comparaison entre la gamme Altalife et la gamme Altaroc**

P 44 – **L'investissement en Private Equity comporte des risques**

P 47 – **En savoir plus sur l'équipe de direction d'Amboise Partners**

**ANNEXES**

# Glossaire

## Taux de re-up

Montant investi par les investisseurs institutionnels du fonds précédent dans le fonds en cours rapporté au montant investi par ces mêmes investisseurs institutionnels dans le fonds précédent

## TRI

Le taux de rendement interne est le taux d'actualisation qui rend la valeur actuelle nette (VAN) de tous les flux de trésorerie futurs d'un projet / investissement égale à zéro.

Dans l'exemple ci-dessous, si les flux de trésorerie de ce projet sont actualisés au TRI de 38%, la VAN devient 0.

Taux d'actualisation : **38%**

Année	Flux de trésorerie	Flux de trésorerie actualisés
0	-100 000,00€	
1	50 000,00€	36 232€
2	50 000,00€	26 255€
3	50 000,00€	19 025€
4	50 000,00€	13 786€
5	25 000,00€	4 995€

VAN	0,0€
TRI	38%

## Valeur actuelle nette

- Synonyme: valeur présente

La valeur actuelle nette d'un flux futur est sa valeur actualisée au taux de rentabilité exigé par les investisseurs.

Exemple de calcul

Un flux de 100 EUR dû dans 2 ans et avec un rendement annuel exigé de 5% aurait une valeur actuelle de  $100 / (1,05)^2 = 90,70$  EUR.

## Loss-ratio

Montant du fonds dont le capital a été perdu dans des transactions.

## Durée moyenne d'investissement

C'est la durée d'investissement qui permet de réaliser le multiple moyen de mise au TRI indiqué

En pratique, cela correspond à la durée d'investissement nécessaire pour qu'un investissement donne le multiple de mise indiquée compte tenu du tri qu'il est censé délivrer

# Détails de calculs de la performance des fonds

## Calculs de la performance des fonds

### • Rotschild

Fonds pris en compte	Fonds non pris en compte	Durée de l'échantillon pris en compte	Montants engagés pris en compte
FAPI II (2015) FAPI I (2010)	FAPI (2019)	2000 - 2022	1 364M€

### • Apax

Fonds pris en compte	Fonds non pris en compte	Durée de l'échantillon pris en compte	Montants engagés pris en compte
Apax IX (2016) Apax VIII (2012) Apax Europe VII (2007) Apax US VII (2006) Apax Europe VI (2005) Apax Europe V (2001) AMI Opportunities (2015) Apax Digital I (2017)	Apax X (2020)	2000 - 2022	38 051M€

### • Hg Capital

Fonds pris en compte	Fonds non pris en compte	Durée de l'échantillon pris en compte	Montants engagés pris en compte
Hg Saturn 1 (2018) Hg Genesis 8 (2017) Hg Mercury 2 (2017) Hg Genesis 7 (2013) Hg Mercury 1 (2012) Hg Genesis 6 (2009) Hg Genesis 5 (2006) Hg MUST 4 (2001)	Hg Mercury 3 (2020) Hg Genesis 9 (2020) Hg Saturn 2 (2020)	2000 - 2022	11 981M€

### • BridgePoint

Fonds pris en compte	Fonds non pris en compte	Durée de l'échantillon pris en compte	Montants engagés pris en compte
Bridgepoint Europe V (2015) Bridgepoint Europe IV (2008) Bridgepoint Europe III (2005) Bridgepoint Europe II (2001) BDC I (2009) BDC II (2021) BDC III (2016)	Bridgepoint Europe VI (2019) BDC IV (2021)	2000 - 2022	14 709M€

### • Accel KKR

Fonds pris en compte	Fonds non pris en compte	Durée de l'échantillon pris en compte	Montants engagés pris en compte
Buyout Fund V (2016) Buyout Fund IV (2013) Buyout Fund III (2008) Buyout Fund II (2006) Buyout Fund I (2000)	Buyout Fund VI (2020)	2000 - 2022	3 292M€

### • STG

Fonds pris en compte	Fonds non pris en compte	Durée de l'échantillon pris en compte	Montants engagés pris en compte
STG V (2018) STG IV (2014) STG III (2007) STG II (2001)	STG VI (2021)	2000 - 2022	2 762M€



# Détails de calculs de la performance des fonds

## Calculs de la performance des fonds

### • HIG Capital

Fonds pris en compte	Fonds non pris en compte	Durée de l'échantillon pris en compte	Montants engagés pris en compte
H.I.G. Middle Market II (2015) H.I.G. Capital Partners V (2014) H.I.G. Middle Market I (2009) H.I.G. Capital Partners IV (2007) H.I.G. Capital Partners III (2002) H.I.G. Capital Partners II (1998)	H.I.G. Capital Partners VI (2020) H.I.G. Middle Market III (2019)	2000 - 2022	5 064M€

### • Cressey & Company

Fonds pris en compte	Fonds non pris en compte	Durée de l'échantillon pris en compte	Montants engagés pris en compte
Cressey VI (2018) Cressey V (2015) Cressey IV (2010) Thoma Cressey VIII (2006) Thoma Cressey VII (2001) Thoma Cressey VI (1998)		2000 - 2022	2 409M€

### • Berkshire Partners

Fonds pris en compte	Fonds non pris en compte	Durée de l'échantillon pris en compte	Montants engagés pris en compte
Fund IX (2016) Fund VIII (2011) Fund VII (2006) Fund VI (2002)	Fund X (2021)	2000 - 2022	13 764M€

- Les fonds identifiés page 22, 23, 24 le sont **à titre indicatif**. La société de gestion est en discussion très avancée avec ces fonds, mais la souscription n'a pas encore été réalisée. Le calendrier spécifique de collecte du fonds Altalife peut avoir des incidences sur le choix ultime des fonds sous-jacents dans la mesure où ces fonds pourraient clore leurs périodes de souscription avant qu'Altalife n'ait eu le temps de lever les fonds nécessaires. Il se peut donc que le portefeuille final soit différent des fonds initialement présentés.
- La durée moyenne et le TRI sont calculés sur les millésimes listés ci-dessous qui ont été levés entre 2000 et 2018 inclus. La performance sur ces millésimes est **mesurée à la date du 30 juin 2022**. Ces calculs sont donc fait sur **22 ans de performance**. Les millésimes démarrés à partir de 2019 ne sont pas pris en compte car trop jeunes pour mesurer une vraie performance.

# Détails de calculs de la performance des fonds

## Performance moyenne historique du portefeuille AltaLife 2023

Multiple Net moyen historique du portefeuille	2,4x
TRI Net moyen historique du portefeuille	27,2%

- Le multiple et le TRI moyen sont calculés en pondérant la performance historique des gérants par le poids respectif de ces gérants dans le portefeuille AltaLife 2023.
- Le multiple moyen présenté plus haut ne représente pas la performance moyenne ultime dans la mesure où les millésimes nés après 2014 ne sont pas encore totalement mûrs. Une partie importante des sociétés de ces millésimes recèle encore des potentiels d'appréciations de valeurs significatives ; certaines des sociétés acquises les plus récemment étant d'ailleurs encore valorisées au prix ou proche du prix de revient.

Comparaison entre la gamme  
**ALTALIFE** et **ALTAROC**

# Les similitudes et les différences entre la gamme Altalife et la gamme Altaroc

=

## Les similitudes

- Critères d'exigence quant à la **sélection des fonds** de private equity sous-jacent.
- Stratégie d'investissement quant aux **secteurs/ pays/ typologies de transaction** (LBO et Growth.)

≠

## Les différences

- **Appel de fonds immédiat versus appel de fonds différé** ; ce qui se traduit par **4 à 5 points de TRI en moins** en termes de performance.
- Part des co-investissement et du secondaire **plus importante (20% à 50% versus 20%) pour déployer plus rapidement le cash** compte-tenu de la logique d'appel de fonds immédiat.

# Les avantages et inconvénients de la gamme Altalife par rapport à la gamme Altaroc

## + Les éléments positifs

- Ticket d'entrée plus bas
- **Liquidité garantie** par les assureurs vie à + ou - la **valeur d'actif net** à tout moment
- Possibilité de **souscrire en assurance vie** ou **d'arbitrer son stock** en assurance vie vers du Private Equity d'exception.

## - Les éléments négatifs

- **Appel de fonds immédiat** versus **appel de fonds différé** ; ce qui se traduit par **4 à 5 points de TRI en moins** en termes de performance.
- **Pas de dégressivité** sur les frais en fonction du ticket d'entrée.
- Il s'agit donc d'un **véhicule entrée de gamme**, moins performant et réservé à des investisseurs qui veulent démarrer sur des petits tickets.

L'investissement en Private  
Equity comporte des risques

# Les principaux risques

## Risque de liquidité

Les parts souscrites dans Altaroc par l'investisseur font l'objet d'une période de blocage de 10 ans, éventuellement prorogable de 3 fois un an. Les fonds Altaroc investissant via ou aux côtés de fonds non cotés, qui investissent eux-mêmes dans des entreprises non cotées, les titres qu'ils détiennent ne sont pas liquides et il n'existe pas de marché secondaire facilitant les transactions pour les investisseurs.

Néanmoins, étant donné que les appels de fonds sont réalisés sur 3 à 4 ans, les investisseurs des fonds Altaroc ne débloquent pas en une seule fois l'intégralité de leur souscription. Par ailleurs, ils retrouvent une liquidité partielle généralement à partir de la quatrième année de la vie des millésimes : à ce moment là, les fonds sous-jacents commencent à revendre leurs participations et distribuent à Altaroc sa quote-part des produits de cession, qui est alors redistribuée à l'ensemble des investisseurs. Au bout de 7 ans, les investisseurs récupèrent leur capital et au bout de 10 ans le capital et la plus-value.

## Risque de perte en capital

L'investissement dans les fonds de Private Equity n'est pas un produit à capital ou à rendement garanti (au contraire de produits tels que le Livret A).

Une étude menée par France Invest et Olivier Gottschlag (professeur à HEC) conclut néanmoins que la probabilité de perdre 25% de son capital en Private Equity est très faible (inférieure à 0,5%). Par ailleurs chacun des millésimes Altaroc étant investi dans 5 à 6 fonds, eux-mêmes investis dans une vingtaine ou trentaine de sociétés, cela permet d'atténuer encore ce risque de perte en capital.

# Les principaux risques

## Risque de performance

Les objectifs de performance expriment un résultat escompté, mais il n'existe aucune garantie qu'un tel résultat sera atteint. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Un ensemble de risques inhérents à l'environnement économique et au métier du Private Equity, qui sont décrits dans les règlements des fonds, peuvent obérer la performance de l'investissement.

## Risque lié aux cycles économiques

L'investissement dans des fonds de Private Equity est soumis à une certaine volatilité lié à l'évolution des cycles économiques : en fonction du cycle, les conditions d'acquisition ou des cession des participations sous-jacentes seront plus ou moins favorables.

Notre recommandation pour l'investisseur Altaroc est d'investir sur au moins trois millésimes Altaroc ce qui lui permet de diversifier son investissement en termes de sélection des gérants, de fonds et d'exposition géographique, mais également de minimiser le risque lié aux cycles économiques.



En savoir plus sur  
l'équipe de direction  
d'Amboise Partners

# L'équipe de direction d'Amboise Partners

Des décennies d'expérience cumulée en gestion de fonds de Private Equity



**Maurice TCHENIO**

Président Directeur  
Général  
50 ans en PE  
Fondateur Apax  
Fondateur Altamir



**Frédéric STOLAR**

Gérant financier - Managing  
Partner Altaroc  
30 ans en PE  
Co-fondateur Sagard  
Warburg Pincus  
Apax



**Romain TCHENIO**

Directeur associé - Mandataire  
social - Gérant financier  
Directeur Général Toupargel  
PricewaterhouseCoopers



**Patrick de GIOVANNI**

Directeur associé, RCCI  
Directeur associé Apax  
PricewaterhouseCoopers



**Eric SABIA**

Directeur Financier  
Dir. Financier Altamir  
Fondinvest

# Disclaimer

Cette présentation (la « **Présentation** ») est une communication publicitaire. Veuillez vous référer au règlement (le 'Règlement') et au document d'informations clés (le 'DICI') émis par Amboise Partners SA (la « **Société de Gestion** »), une société de gestion de portefeuille française agréée par l'Autorité des marchés financiers (l'« **AMF** ») sous le numéro GP97022, agissant en qualité de société de gestion de portefeuille et de gestionnaire de fonds d'investissement alternatif (« **AIFM** ») des millésimes Altaroc Global, constitués sous la forme de fonds professionnels de capital investissement (les « **FPCI** ») régis par les articles L. 214-159 et suivants du Code monétaire et financier (le « **CMF** »). La Société de Gestion attire l'attention de tout investisseur potentiel sur le fait que la souscription, l'acquisition, la vente ou la cession, directement ou indirectement, des parts des FPCI est réservée aux investisseurs avertis au sens de l'article 423-49, I du Règlement général de l'Autorité des marchés financiers (le « **RGAMF** »). Altaroc Global 2022, deuxième millésime Altaroc Global (le « **Fonds** »), a été autorisé à la commercialisation dans certaines juridictions et auprès de certaines catégories d'investisseurs uniquement. Les investisseurs potentiels doivent s'assurer qu'ils appartiennent à l'une de ces catégories avant d'investir dans le Fonds. Il est de la responsabilité des investisseurs potentiels de s'assurer qu'ils appartiennent à l'une de ces catégories et de consulter leurs conseils juridiques à cet égard.

**Les informations relatives aux performances fournies dans cette Présentation ne sont fournies qu'à titre d'illustration. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des résultats futurs. Un investissement dans le Fonds comporte un degré élevé de risque. Les investisseurs potentiels doivent avoir la capacité financière et la volonté de supporter les risques (y compris la potentielle perte totale de leur engagement dans le Fonds) et le manque de liquidité associés à un investissement dans le Fonds. Certains risques liés à un investissement dans le Fonds sont décrits plus en détail dans la section des facteurs de risque du règlement du Fonds qui sera mis à la disposition des investisseurs avant la souscription de parts dans le Fonds.** Le Fonds n'est pas soumis à l'agrément de l'AMF et peut adopter des règles d'investissement spécifiques, dérogeant aux principes et règles générales applicables aux fonds soumis à l'agrément de l'AMF. Avant d'investir dans le Fonds, les investisseurs potentiels doivent comprendre comment le Fonds est géré et les risques liés à cette gestion. En particulier, les investisseurs potentiels doivent prendre connaissance des conditions spécifiques de fonctionnement et de gestion du Fonds, y compris ses règles d'engagement et d'investissement, ainsi que ses conditions de souscription, d'acquisition et de retrait. Ces modalités, ainsi que les conditions dans lesquelles le Règlement peut être modifié, sont énoncées dans le Règlement. Les informations contenues dans la Présentation sont fournies à titre d'information uniquement et ne constituent pas un conseil juridique, fiscal, d'investissement ou autre et ne sont pas suffisantes pour prendre une décision d'investir dans le Fonds. Elles ne constituent pas une offre ou une sollicitation de souscription au Fonds. Les informations contenues dans la Présentation sont entièrement qualifiées par référence au Règlement qui contient des informations supplémentaires sur les objectifs d'investissement, les termes et conditions d'un investissement dans le Fonds ainsi que des informations fiscales et certaines informations sur les risques qui sont importantes pour toute décision d'investissement concernant le Fonds. En cas de conflit entre les termes de la Présentation et le Règlement, les termes du Règlement prévaudront.

Tout investisseur potentiel doit procéder et se fier à ses propres vérifications concernant un investissement dans le Fonds et doit donc procéder à sa propre analyse indépendante des informations contenues ou mentionnées dans les présentes et doit se fier à son propre examen des conséquences juridiques, fiscales, financières et autres d'un investissement dans le Fonds, y compris le bien-fondé de l'investissement et les risques encourus à la lumière de sa situation particulière. Chaque investisseur potentiel doit consulter ses conseils en ce qui concerne les informations, le Fonds et les questions juridiques, fiscales et autres concernant un investissement dans le Fonds. Aucune déclaration n'est faite et aucune assurance n'est donnée quant à l'exactitude des déclarations relatives aux attentes concernant des événements futurs, des opinions, des projections ou des prévisions, ou quant à la réalisation des objectifs du Fonds. Certaines informations contenues dans cette Présentation ont été obtenues auprès de sources publiques et de tiers, y compris, sans s'y limiter, des prévisions de marché, des enquêtes internes et externes, des études de marché, des informations accessibles au public et des publications du secteur. En utilisant ces informations, les investisseurs potentiels acceptent que la Société de Gestion ne soit pas responsable de l'exactitude et de l'exhaustivité des informations contenues dans cette Présentation, des retards ou des omissions qu'il contient, ou des résultats basés sur l'utilisation de ces informations. Sauf indication contraire dans les présentes, les informations et les hypothèses fournies dans les présentes sont basées sur des éléments tels qu'ils existent à la date du 8 février 2022 et peuvent changer en fonction des conditions ultérieures. La Société de Gestion peut mettre à jour, réviser et/ou supprimer tout ou partie des informations fournies dans les présentes mais n'a aucune obligation de le faire après la date des présentes. La Société de Gestion n'est pas tenue, et n'a aucune obligation, de notifier cette mise à jour, révision ou suppression potentielle. **Les investisseurs potentiels doivent savoir que la Société de Gestion verse des honoraires et des commissions à des tiers pour leurs services de distribution et de placement. Ces frais et commissions sont déterminés sur la base de l'engagement de chaque investisseur concerné dans le Fonds.** Les destinataires de cette Présentation peuvent demander des clarifications et des documents supplémentaires en contactant Eric Sabia : [eric.sabia@altaroc.pe](mailto:eric.sabia@altaroc.pe).



Rendez-vous sur  
[www.altaroc.pe](http://www.altaroc.pe)

1 rue Paul Cézanne  
75008 Paris