

**Poursuite de la hausse de l'ANR et activité très soutenue  
au premier semestre  
Nouvelle étape dans la stratégie de diversification**

**Faits marquants du 1er semestre 2021 :**

- **ANR par action au 30 juin 2021 : 32,56€, en hausse de 8,9% par rapport au 31 décembre 2020 en incluant le dividende**
- **Activité très soutenue sur le semestre :**
  - **Plus de 195M€ investis et engagés, dont plus de 158M€ dans 10 nouvelles sociétés**
  - **Plus de 328M€ de produits de cession et revenus**
- **Allocation de 90M€ sur 3 ans dans les FPCI Altaroc Global pour accroître la diversification du portefeuille**

**Paris, le 9 septembre 2021 – L'Actif Net Réévalué par action** au 30 juin 2021 s'élève à **32,56€** après détachement d'un dividende de **1,09€/action** en mai 2021. En incluant le dividende il est en hausse de **+8,9% par rapport au 31 décembre 2020** (30,9€) et de **+7,7% par rapport au 31 mars 2021**.

**1. PERFORMANCE :**

L'Actif Net Réévalué (capitaux propres en IFRS) s'élève à **1 188,7M€** (contre 1 128,2M€ au 31 décembre 2020). Son évolution au cours du semestre s'explique par les éléments suivants :

<i>En M€</i>		<b>Portefeuille</b>	<b>Trésorerie (Dettes)</b>	<b>Provision pour carried</b>	<b>Autres actifs et passifs</b>	<b>ANR</b>
<b>1er SEMESTRE 2021</b>	<b>ANR 31/12/2020</b>	<b>1 266,7</b>	<b>(4,9)</b>	<b>(118,9)</b>	<b>(14,6)</b>	<b>1 128,2</b>
	+ Investissements	231,2	(231,2)			-
	- Cessions	(320,5)	320,5			-
	+ Intérêts et autres produits financiers (dividendes inclus)		3,9			3,9
	+/- Variation positive ou négative de juste valeur	170,8	(39,5)	(25,8)		105,5
	+/- Gains (pertes) de change	9,4				9,4
	+/- Achats et charges externes		(24,3)	0,7	2,9	(20,7)
	- Dividendes		(39,7)	2,1		(37,6)
	<b>ANR 30/06/2021</b>	<b>1 357,6</b>	<b>(15,3)</b>	<b>(141,9)</b>	<b>(11,7)</b>	<b>1 188,7</b>

En incluant un effet de change positif de 9,4M€, la création de valeur s'élève à 140,7M€ sur le semestre.

L'augmentation de la valorisation du secteur Tech & Telco (**+95,8M€**), qui explique une grande partie de la création de valeur, reflète les excellentes performances des sociétés présentes dans les solutions de communication et le SaaS - principalement **InfoVista** (+45,2M€), **Graitec** (+23,0M€) et **Destiny** (+16,3M€) - à l'exception de **Marlink** dont la valorisation a été revue à la baisse (-25,6M€) afin de l'aligner sur les négociations en cours pour la cession. Le secteur Healthcare, qui représente 8% de la juste valeur du portefeuille au 30 juin, contribue à hauteur de 19% à la création de valeur sur le semestre, ce qui s'explique notamment par la revalorisation d'**InnovAge** (+8,9M€) à la suite de son introduction en bourse et par les très bonnes performances d'**Unilabs** (+8,3M€).

## 2. **ACTIVITE :**

### **a) 195,4M€ investis et engagés au cours du semestre (contre 27,7M€ au premier semestre 2020) :**

En sus de l'investissement direct de 100M€ dans **THOM Group**, **58,4M€ ont été investis et engagés dans neuf nouvelles sociétés, dont 8 acquises via le fonds Apax X LP:**

- **Infogain**, société américaine basée dans la Silicon Valley, spécialisée dans les services technologiques aux entreprises, avec une expertise forte en transformation digitale (13,8M€ engagés - *transaction non finalisée au 30 juin*),
- **PIB Group**, courtier d'assurance basé au Royaume-Uni, avec une présence en Europe Continentale et en Inde (10,1M€ investis),
- **Rodenstock**, société leader dans le domaine de l'optique lunetterie (verres et montures) basée à Munich (9,0M€ investis),
- **Nulo**, société américaine spécialisée dans la nourriture animale, positionnée sur le segment premium (5,3M€ investis),
- **Idealista**, place de marché en ligne leader dans l'immobilier en Espagne et en Italie, cédée en 2020 via le fonds Apax VIII LP, dans laquelle Apax X LP a pris une participation minoritaire aux côtés des nouveaux actionnaires (5,2M€ investis),
- **Lutech**, société italienne spécialisée dans les services technologiques aux entreprises (4,6M€ investis),
- **Herjavec Group**, société canadienne spécialisée dans les solutions et services de cybersécurité pour les entreprises (2,9M€ investis),
- **CyberGrants**, un leader américain dans le domaine des logiciels en SaaS destinés à améliorer l'impact de l'engagement sociétal des entreprises et de leurs collaborateurs vis-à-vis des associations et fondations (2,5M€ engagés au 30 juin - *transaction finalisée en juillet*).

Le neuvième investissement porte sur l'acquisition par le fonds Apax MidMarket X de la société belge **Efficacy**, un leader européen dans le secteur des logiciels de CRM (5,0M€ investis par Altamir).

Par ailleurs, **1,6M€** ont été investis dans **Apax Development**, qui a réalisé une acquisition, et **0,6M€** ont été investis dans **Apax Digital**, qui a annoncé 4 nouveaux investissements.

**34,8M€ d'investissements complémentaires ont par ailleurs été réalisés au sein du portefeuille existant**, dont principalement :

- 19,3M€ dont 10M€ en co-investissement dans la société **Destiny** pour financer deux acquisitions transformantes ;
- 7,7M€ dans **InfoVista** pour financer l'acquisition de la société Empirix (incluant 2,8M€ au titre du co-investissement) ;
- 5,2M€ pour renforcer la solidité financière d'**Entoria** (incluant 1,1M€ au titre du co-investissement) ;

**b) 328,5M€ de produits de cession et revenus (contre 24,6M€ au premier semestre 2020) :**

En sus de la cession de **THOM Group** (104,5M€ de produits de cession), deux sorties totales et une cession partielle ont été réalisées au cours du semestre via le fonds Apax MidMarket IX (autrefois Apax France IX) :

- la cession de **Bip** au fonds CVC Capital Partners (96,8M€ de produits de cession, *transaction non finalisée au 30 juin*) ;
- la cession de **Sandaya** à un fonds géré par InfraVia Capital Partners (45,3M€) ;
- la cession partielle de la société **Expereo**, dont le fonds reste actionnaire à hauteur d'environ 30% de ses produits de cession, aux côtés du nouvel actionnaire Vitruvian Partners et de l'équipe de direction (62,9M€) ;

**Apax Digital** a par ailleurs réalisé dans d'excellentes conditions la vente de l'une de ses participations au groupe SAP (1M€ de produit de cession pour Altamir).

Enfin, **18,0M€ de revenus divers** ont été comptabilisés sur le semestre, principalement issus de l'IPO de **Genius** (6,1M€), des cessions partielles de **ThoughtWorks** (4,4M€), de la cession d'actions **Duck Creek Technologies** (2,2M€), du dividende distribué par **Inmarsat** (1,7M€), de la cession d'actions **TietoEVRY** (1,5M€), et d'un ajustement de 1,3M€ sur le montant encaissé lors de la cession de **Boats Group**.

### **3. TRESORERIE ET ENGAGEMENTS :**

Les comptes sociaux affichent au 30 juin 2021 une trésorerie nette de **91,0M€**, qui ne tient pas compte des produits de la cession de **Bip** (95,5M€) qui seront encaissés au mois de septembre.

Pour mémoire la trésorerie nette s'élevait à 42,3M€ au 31 mars 2021 et 42,4M€ au 31 décembre 2020.

Altamir dispose de lignes de crédit à hauteur de 100M€, dont 70M€ au niveau de la Société et 30M€ au travers du FPCI dédié Astra, créé en octobre 2020, qui regroupe la quasi-totalité des co-investissements effectués par Altamir à cette date.

Le montant maximum des engagements au 30 juin 2021 s'établit à **650,5M€** (dont 129,3M€ engagés mais non encore appelés) qui seront investis d'ici à 2024, principalement:

Pour le vintage 2019 : 599,3M€, dont :

- 417,3M€ dans le fonds Apax MidMarket X (qui incluent les 76M€ correspondant à l'engagement supplémentaire pris par Altamir dans le fonds au deuxième trimestre 2021) ;
- 170,3M€ dans le fonds Apax X LP (qui incluent les 20M€ correspondant à l'engagement supplémentaire pris par Altamir dans le fonds en janvier 2021) ;
- 10,0M€ dans le fonds Apax Development ;
- 1,7M€ dans le fonds Apax Digital.

Pour le vintage 2016 : 27,8M€, dont :

- 14,8M€ dans le fonds Apax IX LP (dont 13,4M€ de distributions pouvant être rappelées) ;
- 8,7M€ dans le fonds Apax MidMarket IX (autrefois Apax France IX) ;
- 3,8M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax VIII LP ;

Ce montant de **650,5M€** inclut également l'engagement de 15M\$ dans le fonds Apax Digital 2, dont le closing a eu lieu début juin ainsi que le co-investissement (10M€) dans **Destiny**.

Altamir bénéficie d'une clause d'*opt-out* activable tous les 6 mois, qui lui permet d'ajuster à hauteur de 100M€ le niveau de son engagement dans le fonds Apax Midmarket X.

#### **4. FAITS MARQUANTS DEPUIS LE 30 JUIN 2021**

Apax Partners SAS a annoncé avoir finalisé la levée du fonds **Apax MidMarket X** avec des engagements totaux de 1,6Mds€, largement supérieurs à son objectif initial de 1,2Mds€ et au-delà du *hard cap* de 1,5Mds€. L'engagement final d'Altamir dans Apax MidMarket X est de 426M€.

Apax Partners SAS a signé au mois d'août un accord avec la société Providence Equity Partners en vue de la cession partielle de **Marlink**. Le closing de l'opération devrait avoir lieu au 1<sup>er</sup> trimestre 2022.

Les sociétés **Baltic Classifieds Group** et **Paycor**, détenues via le fonds Apax IX LP, ont été introduites en bourse au mois de juillet et le processus d'IPO de **ThoughtWorks** a été lancé en septembre.

Apax Partners LLP a annoncé les acquisitions, via le fonds X LP, des deux sociétés **Every Action** et **Social Solutions**, qui développent des solutions logicielles destinées aux associations et organisations à impact social. L'objectif d'Apax est de combiner ces deux entreprises avec **Cybergrants** pour créer le deuxième acteur mondial des solutions logicielles en SaaS destinées aux organisations à but non lucratif.

Apax Partners LLP a signé un accord en vue de l'acquisition, via le fonds Apax X LP, de **SaveATree**, société spécialisée dans l'entretien des arbres, des arbustes et des pelouses, avec une présence dans 27 états américains. Apax Partners LLP a également annoncé avoir signé - conjointement avec Warburg Pincus - l'acquisition auprès de Deutsche Telekom et Tele2 Sverige de l'opérateur **T-mobile Netherlands**, un leader européen de la téléphonie mobile.

Enfin, le fonds **Apax Digital** a annoncé un nouvel investissement et la cession de l'une de ses participations et le fonds **Apax Développement** a annoncé un nouvel investissement. Les deux fonds sont désormais investis à hauteur de respectivement 82% et 55%.

## **5. EVOLUTION DE LA STRATEGIE**

Pour rappel, Altamir investit prioritairement au travers et aux côtés des fonds gérés par Apax Partners SAS et Apax Partners LLP, deux acteurs de référence qui ont plus de 45 ans d'expérience dans le métier de l'investissement.

Néanmoins, comme annoncé au moment de l'OPA d'Amboise en 2018, la politique d'investissement d'Altamir peut être amenée à évoluer pour accroître son exposition sur des marchés porteurs comme l'Amérique du Nord ou l'Asie, ou pour saisir des opportunités d'investissement dont la durée d'investissement dépasse la durée habituelle des fonds de Private Equity, qui est comprise entre 7 et 10 ans.

L'investissement en direct dans **THOM Group**, annoncé le 25 janvier dernier, a constitué le premier exemple de mise en œuvre de cette évolution stratégique.

Dans la perspective d'accroître son exposition sur l'Amérique du Nord et le reste du monde, notamment l'Asie, Altamir a pris la décision d'allouer 90M€ sur les 3 prochaines années (à raison de 30M€ par an environ) dans les FPCI millésimés Altaroc Global qu'Amboise Partners SA, la société de gestion Conseil en investissement d'Altamir, a décidé de lancer à la suite du recrutement en tant que Managing Partner de Frédéric Stolar, qui est à l'origine de ce projet.

La stratégie poursuivie par Altaroc Global est d'offrir aux investisseurs retail le meilleur du Private Equity mondial. Chaque millésime sera investi à hauteur de 80% dans 4 à 6 fonds de premier plan au niveau mondial et à hauteur de 20% dans des co-investissements directs aux côtés de ces fonds.

En souscrivant au travers des fonds Altaroc Global, Altamir se donne les moyens d'accéder aux meilleurs gérants mondiaux, qui exigent des montants minimums de souscription élevés et sera surtout à même de les accompagner dans la durée et de nouer ainsi une relation de long terme.

### **Le FPCI Altaroc Global 2021**

Le FPCI Altaroc Global 2021 vise à réunir 110M€ dont 30M€ souscrits par Altamir et 80M€ par des investisseurs retail.

Le fonds sera investi de la manière suivante :

- 50M€ souscrits dans les fonds Apax MidMarket X et Apax X LP ;
- 40M€ (50M\$) souscrits dans 2 fonds gérés par General Atlantic et Insight Partners, deux sociétés de private equity basées aux Etats-Unis mais ayant une stratégie d'investissement globale, qui investissent en Buy-Out et Growth uniquement, dans les mêmes secteurs qu'Apax.
- 20M€ dans des co-investissements.

Pour accélérer le lancement du fonds, Altamir a pris les engagements de souscription pour le compte du FPCI Altaroc Global 2021 et les porte donc provisoirement sur son bilan (pour un montant de 96M€).

## **6. GOUVERNANCE**

C'est avec une immense tristesse et une profonde émotion que nous avons appris au mois d'août le décès de Jean-Hugues Loyez qui était membre de notre Conseil de surveillance depuis 2006 et qui a exercé la Présidence du Conseil de 2015 à 2020. Nous le remercions infiniment pour tout le travail accompli et nous présentons à sa famille nos plus sincères condoléances.

Le Conseil s'est réuni le 9 septembre sous forme de Comité des Nominations et des Rémunérations pour lancer une procédure de sélection d'un nouveau membre.

## **7. OBJECTIFS**

Pour l'année 2021, la Gérance est confiante dans la réalisation des objectifs moyen terme annoncés lors de la publication des résultats annuels 2020.

## **8. PROCHAIN RENDEZ-VOUS**

ANR au 30/09/2021	4 novembre 2021, après bourse
-------------------	-------------------------------

\* \* \* \* \*

## ZOOM SUR LE PORTEFEUILLE AU PREMIER SEMESTRE 2021

Au 30 juin 2021, le portefeuille d'Altamir est valorisé en IFRS à **1 357,6M€** (contre 1 266,7M€ au 31 décembre 2020). Il est composé de **62 sociétés** (contre 55 au 31 décembre 2020), dont 50 sociétés non cotées (plus de 94% du portefeuille en valeur) et 12 sociétés cotées (**Baltic Classifieds Group, Duck Creek Technologies, Genius Sports Group, Guotai, Huarong, InnovAge, KAR Global, Manappuram, Shriram, TietoEVERY, Verint Systems, Zensar**).

Les investissements dans **Infogain, Cybergrants** et **Efficy** n'étant pas finalisés au 30 juin, ces participations ne sont pas incluses dans le portefeuille. En revanche le portefeuille inclut la société **Bip**, dont la cession n'était pas finalisée au 30 juin.

Au cours du premier semestre 2021, les sociétés du portefeuille d'Altamir ont enregistré une progression de **15,4%** de leur EBITDA moyen - pondéré par le montant résiduel investi dans chaque société.

Les 20 principaux investissements représentant plus de **78%** de la valeur totale du portefeuille au 30 juin 2021 sont, par ordre décroissant, les suivants :



### Un des leaders mondiaux des services de communication par satellite

La croissance du chiffre d'affaires de **Marlink** au premier semestre (+11% à fin mai) reflète à la fois la contribution des ventes d'ITC Global - dont l'acquisition a été finalisée en décembre 2020 - et les solides performances des deux divisions Maritime et Entreprise (+8% de croissance organique à fin mai), qui compensent l'impact négatif de la crise sanitaire sur le segment Croisière.

Dans la division Maritime, l'activité est tirée par le nombre record (> 6 600) de navires équipés en services VSAT à marge plus élevée et facturés sous forme d'abonnements récurrents. La demande pour des services digitalisés, qui connaît une très forte croissance (plus de 1 200 navires équipés en IoT, cybersécurité et autres services), constitue également un moteur de l'activité.

La division Entreprise continue d'asseoir son leadership sur la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique, grâce à une croissance organique vigoureuse et à l'impact des acquisitions (notamment ITC Global).

L'EBITDA de **Marlink** est en hausse de 9% (+19% à taux de change constant) sur la période janvier-mai.

En août dernier, Apax Partners SAS a signé avec Providence Equity Partners un accord en vue d'une cession partielle de la société. Le closing devrait avoir lieu au cours du 1<sup>er</sup> trimestre 2022.



### Un des principaux éditeurs de solutions logicielles à travers le monde pour la gestion de la performance des réseaux

**InfoVista** a finalisé en avril l'acquisition transformante de la société américaine Empirix, avec l'ambition, dans le contexte de la montée en puissance de la 5G, de créer un leader mondial des logiciels *cloud native* permettant la gestion automatisée du cycle de vie des réseaux.

Sur l'exercice 2020/2021 (clos le 30 juin) le nouvel ensemble **InfoVista** + Empirix a généré un chiffre d'affaires proforma de 176M€.

	<p>Les performances de la <i>business unit</i> Global Network sont tirées par le développement des activités liées au déploiement de la 5G et la BU Global Contact Center (acquise auprès d'Empirix) connaît une hausse d'environ 10% de son chiffre d'affaires sur l'exercice. En revanche, les performances de la <i>business unit</i> Global Enterprise (SD WAN) restent inférieure aux attentes. La marge d'EBITDA progresse de 3 points.</p> <p>En août dernier, Apax Partners SAS a signé un accord en vue de céder la B.U Global Enterprise (SD WAN) à la société Extreme Networks.</p>
	<p><b>Acteur de référence de la distribution de bijoux en Europe (plus de 1 000 points de vente)</b></p> <p>Le chiffre d'affaires à fin juin a progressé de 2,5% par rapport à la même période de l'exercice précédent et l'EBITDA de 12%, reflétant la très bonne tenue de l'activité, principalement en France, Belgique et Italie, suite à la réouverture des points de vente.</p> <p>Le chiffre d'affaires réalisé en ligne a crû de 134% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2020, représentant près de 17% des ventes à fin juin contre 9,5% à fin juin 2020.</p>
	<p><b>Un leader européen du conseil en management, technologie de l'information et transformation digitale</b></p> <p><b>Bip</b> a continué à enregistrer au premier semestre des performances très supérieures au business plan initial et à son budget 2021, avec une croissance du chiffre d'affaires et de l'EBITDA de respectivement 11% et 12% sur la période janvier-mai (à périmètre constant). Les activités liées à la transformation digitale connaissent une demande soutenue et le taux d'occupation des consultants reste élevé.</p> <p>Un accord a été signé par Apax Partners SAS le 2 juin en vue de la cession de la société au fonds CVC Capital Partners.</p>
<p><b>SNACKS DEVELOPPEMENT</b></p>	<p><b>Un leader européen des produits salés apéritifs à marques de distributeurs</b></p> <p>Sur les 5 premiers mois de l'exercice 2021/2022 (clos le 31 janvier) le chiffre d'affaires de <b>Snacks Développement</b> a diminué de 1%, reflétant le recul des ventes en Espagne et l'impact des confinements sur l'activité au Royaume-Uni alors que le marché français reste bien orienté.</p> <p>Les gains opérationnels liés à l'amélioration de la productivité industrielle et à l'optimisation des achats de matières premières n'ont pas totalement compensé l'impact de la hausse globale des coûts des matières premières et du recul des ventes sur le marché espagnol.</p>



ThoughtWorks®

### Une entreprise leader dans la transformation digitale et le développement de logiciels

La progression du chiffre d'affaires (+15% en LTM au 30 juin vs FY 2020) reflète à la fois le dynamisme de l'activité dans le conseil en transformation digitale et la hausse des budgets des entreprises clientes de **ThoughtWorks**.

Pour faire face à la croissance de la demande **ThoughtWorks** continue à recruter de façon active.

La société travaille sur une introduction en bourse et sur des partenariats et des projets d'acquisitions ciblés.

 GRAITEC

### Editeur et distributeur international de logiciels BIM (Building Information Modelling) pour la conception, le calcul, la simulation, la fabrication et la gestion collaborative

Le chiffre d'affaires de **Graitec** a enregistré sur la période janvier-mai une croissance organique de 10%, tiré par les très bonnes performances de l'activité de revente des solutions Autodesk et par la croissance des ventes de logiciels propriétaires, notamment celles des divisions Create et Simulate. La croissance de l'EBITDA (+52% sur la même période) reflète à la fois la croissance de la *top line*, un mix produits favorable (part accrue des ventes de logiciels propriétaires, à plus forte marge) et la maîtrise des coûts.

L'équipe de direction a été renforcée, avec l'arrivée d'un nouveau CFO, d'un Chief Marketing Officer et d'un Global HR manager.

Enfin, **Graitec** a réalisé trois acquisitions sur le semestre, deux au Canada et une en Espagne.

 DESTINY cloud telecom  
as it should be

### Fournisseur de solutions de communications sécurisées dans le cloud à destination des sociétés innovantes

Sur la période janvier-mai, le chiffre d'affaires a progressé de 11% et l'EBITDA de 12% (croissance organique pro-forma des acquisitions), reflétant la migration accélérée des entreprises vers les solutions *cloud* dans le contexte de la crise sanitaire. **Destiny** bénéficie d'une part, du caractère incontournable de ses services et, d'autre part, d'une forte récurrence de ses revenus, avec des contrats signés sur une durée moyenne de 3 ans.

Grâce aux acquisitions simultanées des deux sociétés suédoises Telepo et Soluno, **Destiny** est devenu le troisième fournisseur mondial de technologies UCaaS et le leader européen des solutions de communication *cloud* pour les PME et les prestataires de services. La société a réalisé au total 5 acquisitions sur le semestre, en Belgique, en France et en Suède.

Pour accompagner sa croissance, la société travaille avec des consultants externes sur l'adaptation de son organisation et a étoffé les équipes avec des recrutements sur des fonctions clefs.



### **Un leader mondial dans le domaine des ingrédients et services pour les boissons et les produits alimentaires**

En dépit de la crise sanitaire, le chiffre d'affaires d'**AEB** a enregistré une croissance de 4% sur le semestre, tiré par les segments du vin, de la bière et de l'alimentaire. L'EBITDA a progressé de 7%, grâce à une très bonne maîtrise des coûts.

**AEB** a réalisé une première acquisition en France avec pour objectif d'accroître sa présence sur le marché du vin, dont le potentiel est significatif.

Le déploiement du plan de transformation digitale est en cours, avec la mise en place d'un nouvel ERP, du CRM et le lancement en test d'un site e-commerce au Royaume-Uni.



### **Courtier grossiste spécialisé dans l'assurance santé et prévoyance des travailleurs indépendants, dirigeants et salariés de TPE/PME**

Le chiffre d'affaires et l'EBITDA d'**Entoria** ont continué à reculer sur le semestre (de respectivement 14% et 35%), principalement en raison des mauvaises performances commerciales réalisées sur les produits lancés en 2020.

La société a renouvelé et renforcé une grande partie de son équipe de direction autour du nouveau CEO (en place depuis janvier) et défini un plan stratégique autour de 3 axes : redressement commercial centré sur le client, renforcement des partenariats avec les assureurs et lancement de nouveaux produits à l'automne. Un programme de réduction des coûts est par ailleurs en cours d'implémentation.



### **Un des principaux franchiseurs sur les marchés des produits d'optique et des aides auditives en Europe (plus de 1 400 magasins)**

Sur les 9 premiers mois de l'exercice 2020/2021 (clos le 31 juillet), les ventes ont enregistré une très forte croissance, dépassant leur niveau d'avant crise. Le chiffre d'affaires et l'EBITDA du groupe ont progressé de respectivement 20% et 39%, reflétant la très bonne dynamique commerciale post crise sanitaire ainsi que les performances de l'activité appareils auditifs (qui bénéficient de la prise en charge à 100%). Dans un environnement concurrentiel difficile, le groupe **Alain Afflelou** continue à surperformer le marché.

La crise sanitaire a durablement modifié les habitudes des consommateurs, qui ont adopté la prise de rendez-vous en ligne et les nouvelles règles sanitaires en magasin.

Le groupe est par ailleurs en train de mettre en place un plan de transformation digitale centré sur l'expérience client.



### **Leader des solutions de Contact Center as a Service (CCaaS) principalement destinées aux grandes entreprises**

Sur un marché des solutions CCaaS en pleine croissance, le chiffre d'affaires d'**Odigo** a progressé de 5% sur le semestre et son EBITDA a été multiplié par 2.

Le *carve-out* du groupe Cap Gemini a été finalisé et des recrutements ciblés ont été réalisés pour que la société fonctionne de façon totalement autonome.

Avec l'aide de consultants externes, les équipes ont défini et commencé à mettre en œuvre le plan de transformation visant à faire d'**Odigo** une société 100% SaaS (migration effective ou en cours de 36 clients).

Le développement des ventes sur les marchés européens hors France a commencé à se concrétiser avec la signature de contrats en Espagne, au Benelux, en Allemagne et au Royaume-Uni.



### **Fournisseur global d'accès managé à Internet et au cloud**

En dépit des délais d'installation liés à la crise sanitaire les performances d'**Expereo** sont restées très soutenues au premier semestre, avec un chiffre d'affaires et un EBITDA en hausses respectives de 5% et 18% (*après couverture de l'effet de change*) en LTM à fin mai (proforma).

Ces performances traduisent à la fois la part toujours croissante des segments à haute valeur ajoutée (SD WAN et XCA) dans le mix produits et l'augmentation significative des ventes réalisées en direct avec les grands comptes (qui représentent 36% du chiffre d'affaires récurrent - contre 18% au moment de l'acquisition à fin 2018). Le carnet de commandes est par ailleurs à son plus haut historique.

**Expereo** a continué à renforcer son leadership avec l'acquisition transformante de son concurrent espagnol Brodynt et celle de Vydens, société hollandaise spécialisée dans la technologie SD WAN.

La cession partielle au fonds Vitruvian Partners a été finalisée le 29 avril.







### **Fournisseur de soins ambulatoires pour les troubles de santé mentale de gravité légère ou moyenne**

Spécialisée dans les services innovants en matière de santé mentale, **Mentaal Beter** est implantée dans plus de 120 sites aux Pays-Bas, où elle dispose d'un réseau d'environ 1 100 médecins, au sein de cabinets majoritairement détenus en propre.

En dépit de l'impact du confinement sur l'activité en janvier/février, qui devrait avoir un impact sur le reste de l'année, **Mentaal Beter** a réalisé au 1<sup>er</sup> semestre des performances conformes au *business plan* initial, avec une hausse de 20% de son chiffre d'affaires (+9% de croissance organique) et de 18% de son EBITDA (+10% en organique).

L'équipe de direction a été étoffée (CDO recruté, COO et Chief People Officer en cours de recrutement) pour accélérer la mise en œuvre du plan de création de valeur qui s'articule autour des axes suivants : digitalisation, croissance organique par intégration de nouveaux thérapeutes et croissance externe.

	<p><b>Mentaal Beter</b> a par ailleurs signé 3 build-ups, qu'elle devrait finaliser d'ici la fin de l'année 2021.</p>
	<p><b>Un des principaux fournisseurs américains de services de gestion de la paie et des ressources humaines</b></p> <p>L'activité de <b>Paycor</b> a poursuivi en début d'année le rebond qu'elle avait entamé à partir de mai 2020, tirée par la reprise du marché de l'emploi après le premier confinement lié à la crise sanitaire. Au 31/03/2021 le chiffre d'affaires (YTD 9 mois) était en hausse de 13% par rapport à la même période de l'année précédente, reflétant à la fois la conquête de nouveaux clients et l'expansion géographique sur le territoire américain.</p> <p>Le 20 juillet, <b>Paycor</b> a été introduite en bourse avec succès sur le Nasdaq, les fonds levés lors de cette opération étant destinés à financer le développement futur de la société.</p>
	<p><b>Un des leaders européens des services de diagnostique</b></p> <p><b>Unilabs</b> a réalisé d'excellentes performances depuis le début de l'année avec une croissance de plus de 14% de son chiffre d'affaires et une hausse de 33% de son EBITDA LTM au 31/03/2021 vs 31/12/2020. Le nombre de tests PCR réalisés par <b>Unilabs</b> a continué à croître grâce à l'augmentation des capacités disponibles dans les laboratoires du groupe et les activités d'analyse en Laboratoire et d'Imagerie connaissent un rebond significatif, après une année 2020 marquée par le report d'interventions ou d'examens médicaux considérés comme moins urgents dans le contexte de la crise sanitaire.</p> <p>Trois acquisitions ont par ailleurs été réalisées au premier semestre (vs 2 sur l'année 2020).</p>
	<p><b>Fournisseur de logiciels et de solutions multi canal pour les centres de contact client</b></p> <p>Le chiffre d'affaires de <b>Vocalcom</b> a progressé de près de 7% sur le semestre, tiré par la croissance des activités non récurrentes (ventes de licences, prestations de services et revente de <i>Hardware</i>) qui bénéficient d'un effet de rattrapage après avoir été sévèrement impactées par la crise sanitaire.</p> <p>Grâce à la transformation de son <i>business model</i> en modèle SaaS avec une facturation sous forme d'abonnements, les activités récurrentes de <b>Vocalcom</b> représentent désormais environ 70% de son chiffre d'affaires total et bénéficient d'une demande soutenue.</p>
	<p><b>Un des leaders français dans le conseil en gestion de patrimoine</b></p> <p>Créé il y a 30 ans, <b>Crystal</b> est un réseau leader de conseillers financiers indépendants (CFI) spécialisé dans la distribution de produits financiers aux CSP+ et grands investisseurs privés, particulièrement bien positionné auprès des expatriés, des dirigeants de PME et des sportifs.</p>

Trois mois après l'acquisition par Apax, **Crystal** a réalisé un *build-up* significatif, acquérant 5 CGP regroupés au sein du projet Victoire et doublant ainsi de taille. En intégrant les autres *build-ups* en cours, la nouvelle entité gère au total environ 5Mds€ d'actifs dans une quarantaine de pays et travaille sur d'autres projets

L'équipe de direction a par ailleurs été renforcée et, avec l'appui d'Apax, est en train de concevoir un plan de transformation digitale ambitieux.

Les performances de **Crystal** au premier semestre sont conformes au business plan initial, avec une croissance organique du chiffre d'affaires de 19%.



**Une société américaine spécialisée dans les prestations sociales et médicales permettant le maintien à domicile des personnes âgées et fragiles**

Sur les 9 premiers mois de l'exercice 2020/2021 (clos le 30 juin), le chiffre d'affaires et l'EBITDA ajusté d'**InnovAge** ont enregistré des hausses respectives de 12% et 54%, reflétant à la fois la croissance du nombre de bénéficiaires et le levier opérationnel.

La société, qui avait adapté avec succès son offre au contexte de la crise sanitaire en favorisant la téléconsultation et les soins à domicile, réouvre progressivement ses 18 centres de proximité.



**Une société américaine de premier plan, spécialisée dans la fourniture de solutions innovantes basées sur l'énergie pour les traitements médico-esthétiques (traitement des lésions pigmentaires et vasculaires, détatouage, épilation laser ..)**

La hausse de 49% du chiffre d'affaires sur le semestre reflète le rebond de l'activité de **Candela**, qui avait été fortement impactée par les confinements liés à la crise sanitaire en début d'année 2020. Ce rebond est particulièrement marqué sur la zone Asie Pacifique.

La progression significative de la marge d'EBITDA traduit la bonne tenue de l'activité mais également l'impact des programmes de réduction des coûts.

Le rapport financier semestriel 2021 d'Altamir est disponible sur le site internet [www.altamir.fr](http://www.altamir.fr)

\* \* \* \* \*

**A propos d'Altamir**

Altamir est une société cotée de private equity (Euronext Paris-B, mnémo : LTA) créée en 1995 et dont l'ANR s'élève à près de 1,2Mds d'euros. Son objectif est d'offrir aux actionnaires une appréciation du capital sur la durée et des dividendes réguliers, en investissant dans un portefeuille diversifié d'actifs essentiellement non cotés.

La politique d'investissement d'Altamir consiste à investir principalement au travers et avec les fonds gérés ou conseillés par Apax Partners SAS et Apax Partners LLP, deux leaders du private equity qui prennent des positions majoritaires ou de référence dans des opérations de LBO et de capital développement, et visent des objectifs ambitieux de création de valeur.

Altamir donne ainsi accès à un portefeuille diversifié d'entreprises à fort potentiel de croissance dans les secteurs de spécialisation d'Apax (TMT, Consumer, Santé, Services) et sur des segments de marché complémentaires (PME en Europe continentale et grandes entreprises en Europe, Amérique du Nord et dans les principaux pays émergents).

La société bénéficie du statut de SCR (Société de Capital Risque) : elle est exonérée d'impôt sur les sociétés et ses actionnaires peuvent bénéficier d'avantages fiscaux sous certaines conditions de conservation des titres et de réinvestissement des dividendes.

Pour en savoir plus : [www.altamir.fr](http://www.altamir.fr)

### Contact

**Claire Peyssard Moses**

Tél. : +33 1 53 65 01 74 / +33 6 34 32 38 97

E-mail : [investors@altamir.fr](mailto:investors@altamir.fr)

AUTHENTIFIÉ PAR



**SECURITY MASTER** Footprint  
[www.security-master-footprint.com](http://www.security-master-footprint.com)

## **GLOSSAIRE**

**EBITDA** : Earnings Before Interest, Depreciation and Amortisation, équivalent de l'Excédent Brut d'Exploitation

**ANR** : Actif net réévalué net d'impôt, part des Associés Commanditaires porteurs d'actions ordinaires

**Croissance organique** : croissance à périmètre et taux de change constants

**Uplift** : écart entre le prix de vente d'un actif et sa dernière valorisation dans nos livres préalablement à sa cession

**Trésorerie nette** : disponibilités diminuées des dettes financières à court terme.