

ANR en recul de 2,7% sur le semestre, dividende inclus
Valorisations impactées par la baisse des multiples
dans le secteur des Tech & Telco

Faits marquants du 1^{er} semestre 2022 :

- **ANR au 30 juin 2022 : 1 301,4M€, soit 35,64€/action**
- **Très bonne résilience du portefeuille : EBITDA moyen pondéré des sociétés en hausse de 14,9% sur le semestre**
- **Activité bien orientée après une année 2021 record :**
 - **Plus de 95M€ investis et engagés et 5 sociétés nouvelles acquises dont une en co-investissement aux côtés d’HG Capital.**
 - **Plus de 85M€ issus de produits de cessions (principalement partielles) et de revenus divers.**

Paris, le 7 septembre 2022 – Au 30 juin 2022, l’**Actif Net Réévalué par action** s’élève à **35,64€** après distribution d’un dividende de **1,13€/action** en mai 2022. Il est en baisse de 2,7% par rapport au 31 décembre 2021, dividende inclus.

1. PERFORMANCE

L’**Actif Net Réévalué** (capitaux propres en IFRS) s’élève à **1 301,4M€** (contre 1 380,4M€ au 31 décembre 2021). Son évolution au cours du semestre s’explique par les éléments suivants :

Management Accounts	Portefeuille	Trésorerie (Dette)	Provision pour carried	Autres actifs et passifs	ANR
<i>En M€</i>					
ANR 31/12/2021	1 476,0	59,7	(184,5)	29,2	1 380,5
+ Investissements	152,0	(152,0)	-	-	-
- Cessions	(222,4)	222,4	-	-	-
+ Intérêts et autres produits financiers (dividendes inclus)	-	4,9	-	-	4,9
+/- Variation positive ou négative de juste valeur	(35,2)	11,2	6,4	-	(17,6)
+/- Achats et charges externes	-	21,5	-	(46,5)	(25,0)
- Dividendes versés	-	(45,9)	4,6	-	(41,3)
ANR 30/06/2022	1 370,4	121,8	(173,5)	(17,3)	1 301,4

La perte de valeur s'élève à 10,4M€ sur le semestre en tenant compte d'un effet de change positif de 20,7M€. Hors effet de change elle représente 31M€, soit 2,1% de la valeur totale du portefeuille au 31/12/2021.

La valorisation des **Techs & Telcos** recule de 53,3M€ sur le semestre (69,1M€ en excluant **Marlink**) en raison de la baisse des multiples et en dépit des bonnes performances opérationnelles réalisées par les sociétés (principalement **ThoughtWorks**, **InfoVista**, et **Dstny**).

Les valorisations des autres secteurs sont en hausse sur le semestre : dans un contexte géopolitique et économique complexe, le portefeuille – qui n'est que très peu exposé à l'Ukraine et à la Russie – a montré une forte résilience. Les sociétés ont été, pour la plupart, en mesure de répercuter les hausses des coûts dans leurs prix de vente et ont continué à déployer avec succès leurs plans de création de valeur (notamment **THOM Group**, **Snacks Développement**, **Crystal** et **TOI TOI & Dixi**).

2. ACTIVITE

a) 95,2M€ investis et engagés au cours du semestre (contre 195,4M€ au premier semestre 2021) :

72,8M€ ont été investis et engagés dans 5 nouvelles sociétés, dont une 'IFS' en co-investissement direct aux côtés du fonds Saturn 3 géré par HG Capital :

- **Opteven**, un des leaders européens des services et produits d'assurance en garantie panne mécanique, assistance et entretien de véhicules, présent sur 5 marchés européens : la France, l'Espagne, le Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Italie (44,5M€ engagés – *transaction non finalisée au 30 juin*),
- **IFS**, un leader international de l'édition de logiciels de gestion de type ERP, qui propose aux entreprises industrielles une palette de solutions complète sur une plateforme technologique unique en SaaS (12,1M€ investis en direct),
- **Alcumus**, un fournisseur américain de solutions technologiques permettant de gérer la conformité et les risques au sein des organisations (6,8M€ investis),
- **EcoOnline**, un leader européen des solutions en SaaS dédiées à l'EHS (Environment, Health and Safety). Les solutions EcoOnline permettent aux entreprises d'améliorer la sécurité et la durabilité de leurs sites et de se mettre en conformité avec les normes environnementales les plus contraignantes (4,9M€ engagés – *transaction non finalisée au 30 juin*),
- **Ole Smoky**, l'un des principaux producteurs de whiskies haut de gamme aux Etats-Unis (4,5M€ investis).

Par ailleurs, 17,3M€ d'autres nouveaux investissements ont été réalisés sur la période, dont **9,2M€** dans **Altaroc Global 2021**, **1,7M€** dans **Apax Development** (qui a réalisé une acquisition), **1,2M€** dans **Apax Digital** (qui a annoncé 2 nouveaux investissements) et **5,2M€** pour le rachat d'une position secondaire en tant que co-investissement additionnel dans **Marlink** (*transaction non finalisée au 30 juin*).

Enfin, pour tenir compte des montants définitifs des derniers investissements réalisés, un ajustement négatif de 5,3M€ a été comptabilisé.

10,4M€ d'investissements complémentaires ont été réalisés au sein du portefeuille existant, dont principalement :

- 3,8M€ dans la société **Mentaal Beter** pour financer l'acquisition transformante d'HSK,
- 2,6M€ dans la société **Odigo** pour soutenir la migration accélérée vers un business model en SaaS,
- 2,3M€ dans la société **Crystal** pour financer des *build-ups*.

b) 85,1M€ de produits de cessions totales et partielles ont été encaissés sur le semestre (contre 328,5M€ au premier semestre 2021), dont :

- **3,8M€ liés à la cession totale d'Attenti** (via le fonds Apax IX LP) – la société **Huarong** (qui était détenue via le fonds Apax VIII LP) ayant été cédée pour l'euro symbolique ;
- **55,6M€ issus de dividendes ou de cessions partielles**, principalement **THOM Group** (réduction de capital : 40,6M€), **MyCase** (cession partielle : 9,1M€) et **Fractal** (cession partielle : 4,3M€) ;
- **19,8M€ liés à des opérations de refinancement**, principalement sur les sociétés **Inmarsat** (4,0M€), **InfoGain** (3,5M€), **ThoughtWorks** (2,6M€), **Rodenstock** (2,2M€) et **Coalfire** (2,1M€).

Enfin, **5,9M€ de revenus divers** ont été comptabilisés sur le semestre, principalement liés aux montants finaux encaissés lors du *closing* des cessions de **Marlink** et **Unilabs**.

3. TRESORERIE ET ENGAGEMENTS

Les comptes sociaux affichent au 30 juin 2022 une trésorerie nette de **157,3M€** (contre 162,9M€ au 31 décembre 2021 et 144,8M€ au 31 mars 2022). Ce montant n'inclut ni les 90,8M€ (nets du réinvestissement) générés par la vente de **Marlink** à Providence Equity - qui ont été encaissés en juillet, ni les 15,1M€ décaissés pour le portage d'IFS - qui seront remboursés par **Altarc Global 2022** en fin d'année.

Au 30 juin 2022 le montant maximum des engagements d'Altamir s'établit à **795,5M€** (dont 146,4M€ investis ou engagés mais non encore appelés) qui seront investis sur les 4 prochaines années, principalement :

Pour l'allocation 2022 : 254,0M€ dans le fonds Apax XI LP.

Pour l'allocation 2019 : 512,0M€, dont :

- 306,7M€ dans le fonds Apax MidMarket X ;
- 98,5M€ dans le fonds Apax X LP (dont 9,4M€ de distributions pouvant être rappelées) ;
- 78,0M€ dans les fonds Altarc Global 2021, Altarc Global 2022 et Altarc Global 2023 ;
- 20,0M\$ dans le fonds Apax Digital II ;
- 7,1M€ dans le fonds Apax Development ;
- 3,8M€ dans la société Dstny ;
- 0,9M\$ dans le fonds Apax Digital (distributions pouvant être rappelées).

Pour l'allocation 2016 : 29,5M€, dont :

- 16,5M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax IX LP ;
- 8,8M€ dans le fonds Apax MidMarket IX ;
- 3,7M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax VIII LP.

Par ailleurs, Altamir porte provisoirement sur son bilan 122M€ d'engagements pour le compte du fonds **Altaroc Global 2022** dans les fonds Saturn 3 et Genesis 10 gérés par HG Capital ainsi que dans la société IFS. Ces engagements (dont 15,1M€ ont été décaissés au 30 juin) seront transférés au *closing* final du fonds **Altaroc Global 2022**.

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

4. FAITS MARQUANTS DEPUIS LE 30 JUIN 2022

Apax Partners SAS a annoncé l'acquisition, via le fonds **Apax MidMarket X**, de la société **Vitaprotech**, le leader français des solutions premium de sécurisation des sites sensibles, qui propose une offre intégrée construite autour d'expertises complémentaires : le contrôle d'accès, la détection d'intrusion périmétrique, le monitoring intelligent et la vidéo.

Apax Partners LLP a annoncé l'acquisition, via le fonds **Apax X LP**, de la société **Pickles Auctions**, principale place de marché australienne pour les véhicules, les équipements industriels et agricoles ainsi que les biens de récupération.

Enfin, le fonds **Apax Development** a réalisé deux acquisitions.

5. OBJECTIFS

Pour l'année 2022, la Gérance est confiante dans la réalisation des objectifs moyen terme annoncés lors de la publication des résultats annuels 2020 : investissements de 170M€ par an en moyenne (incluant les investissements complémentaires), produits de cession de 230M€ par an en moyenne et croissance organique de l'EBITDA moyen des sociétés du portefeuille d'au moins 7% par an.

6. PROCHAIN RENDEZ-VOUS

ANR au 30/09/2022	8 novembre 2022, après bourse
-------------------	-------------------------------

* * * * *

ZOOM SUR LE PORTEFEUILLE AU PREMIER SEMESTRE 2022

Au 30 juin 2022, le portefeuille d'Altamir, valorisé à **1 370,4M€** (contre 1 476,0M€ au 31 décembre 2021), est composé de **68 sociétés** (contre 65 au 31 décembre 2021) dont 12 sociétés cotées qui représentent 7% de la juste valeur du portefeuille (**Baltic Classifieds Group, Duck Creek Technologies, Genius Sports Group, Guotai, Inmarsat, InnovAge, KAR Global, Manappuram, Paycor, Shriram, ThoughtWorks** et **Verint**).

Le portefeuille n'inclut pas la société **EcoOnline**, dont l'acquisition n'a pas été finalisée au 30 juin 2022. En revanche il inclut la société **Attenti** dont la cession n'était pas finalisée au 30 juin.

Au cours du premier semestre 2022, les sociétés du portefeuille d'Altamir ont enregistré une progression de **14,9%** de leur EBITDA moyen - pondéré par le montant résiduel investi dans chaque société.

Les 20 principaux investissements représentant 75% de la valeur totale du portefeuille au 30 juin 2022 sont, par ordre décroissant, les suivants :



Acteur de référence de la distribution de bijoux en Europe (plus de 1 000 points de vente)

Après avoir réalisé une performance record sur l'exercice 2020/2021 (en dépit des fermetures de magasins liées à la crise sanitaire), **THOM Group** a enregistré une nouvelle croissance très significative de son chiffre d'affaires et de son EBITDA (respectivement 48% et 54%) sur les 9 premiers mois de l'exercice 2021/2022 (FYE : 30/09/2022) vs les 9 premiers mois de l'exercice 2020/2021. Cette croissance s'explique principalement par un effet de base favorable, l'année précédente ayant été impactée par les fermetures de magasins dans le contexte de la crise sanitaire (aucun point de vente fermé sur la période vs 39% des points de vente fermés sur l'année précédente).

Ces résultats traduisent également, en France, les gains de parts de marché liés à l'attractivité de la marque **Histoire d'Or** et le succès de la stratégie omni-canal et, en Italie, le repositionnement réussi de la marque Stroili, le lancement réussi d'une nouvelle offre produit et l'impact de la réorganisation commerciale.




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

La cession de l'activité Global Enterprise - finalisée en septembre 2021 - permet à **InfoVista** de se positionner en *pure player* dans l'activité Global Networks (5G et réseaux de nouvelle génération).

L'acquisition transformante d'Empirix en avril 2021 fait d'**InfoVista** une société leader dans le domaine des logiciels *cloud native* pour la gestion automatisée du cycle de vie des réseaux.

Sur l'exercice 2021/2022 (clos le 30 juin) le chiffre d'affaires d'**InfoVista** a augmenté de 7% dont 6% dans l'activité Global Networks (tirée par le déploiement de la 5G) et 20% dans l'activité Global Contact Center (autrefois Empirix). L'EBITDA est en hausse de 14% ce qui représente une hausse de 2 points de

	la marge par rapport à l'exercice précédent.
	<p>Un leader européen dans les solutions de communications sécurisées dans le cloud (UCaaS) à destination des sociétés innovantes</p> <p>Dstny a enregistré sur le semestre une croissance de 9% de son chiffre d'affaires et une progression de 6% de son EBITDA (proforma des acquisitions).</p> <p>De nombreux leviers de création de valeur ont par ailleurs été activés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regroupement de toutes les activités sous une seule marque au plan mondial, • Définition d'une stratégie ESG, • Recrutement d'un manager dédié à la culture d'entreprise, • Regroupement des équipes R&D et infrastructures IT dans une Business Unit dédiée : Dstny for Service Providers ("D4SP"). <p>Sur le semestre Dstny a par ailleurs intégré la société Qunifi et finalisé l'acquisition des actifs de la société Tactful.</p> <p>L'activité de Dstny devrait être peu impactée par le contexte politico-économique actuel (guerre en Ukraine, inflation des coûts et chaînes d'approvisionnement perturbées) mais devra néanmoins faire face à une augmentation des coûts salariaux et des coûts de l'électricité pour ses data centers.</p>
<p>SNACKS DEVELOPPEMENT</p>	<p>Un leader européen des produits salés apéritifs à marques de distributeurs</p> <p>Sur les 5 premiers mois de l'exercice 2022/2023 (clos le 31 janvier) Snacks Développement a réalisé de très bonnes performances opérationnelles, enregistrant une croissance de 23% de son chiffre d'affaires (par rapport à la même période de l'exercice précédent).</p> <p>La hausse du chiffre d'affaires reflète à la fois le dynamisme de l'activité sur les 3 marchés du groupe (nature contra cyclique des produits commercialisés par Snacks Développement) et les augmentations de prix passées pour répercuter l'inflation des coûts. La progression de l'EBITDA traduit l'impact des hausses de prix et du plan d'amélioration opérationnelle en cours de déploiement.</p> <p>Le management étudie une potentielle acquisition transformante.</p>
	<p>Editeur et distributeur international de logiciels BIM (Building Information Modelling) pour la conception, le calcul, la simulation, la fabrication et la gestion collaborative</p> <p>Le chiffre d'affaires de Graitec a augmenté de 14% sur le semestre, tiré par la très bonne performance de l'activité de vente des solutions Autodesk Platinum (+21%) et des solutions propriétaires facturées sous forme d'abonnements (+7%). L'EBITDA est en recul de 24% en raison d'un mix défavorable et de l'inflation des coûts.</p> <p>Le plan de transformation visant à accélérer à la fois les synergies avec les solutions Autodesk et le développement des solutions logicielles propriétaires est désormais totalement déployé. Des recrutements de cadres commerciaux sont en cours pour</p>

accompagner les ambitions de développement de la société.

La filiale russe (qui représente environ 1M€ de chiffre d'affaires) est en train d'être reprise par ses dirigeants, avec une option d'achat pour **Graitec**.



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

AEB a réalisé une excellente performance au 1^{er} semestre 2022, avec un chiffre d'affaires et un EBITDA en hausse de respectivement 34% et 22%, supérieurs au budget. La croissance concerne tous les segments, et particulièrement le vin en Amérique du Sud en dépit de volumes vendangés inférieurs à ceux de l'année précédente. La hausse significative des coûts des matières premières et du transport a été répercutée dans les prix de vente aux clients mais avec un délai qui explique le léger recul de la marge EBITDA sur la période.

Des cibles potentielles d'acquisition sont à l'étude.



Un des principaux fournisseurs néerlandais de services IT externalisés et opérés dans le cloud

Odin est l'un des principaux fournisseurs de 'services IT managés' aux Pays-Bas. Grâce à l'expertise de plus de 650 collaborateurs, la société est devenue une référence pour les ETI opérant dans des secteurs ciblés tels que l'éducation, la santé et le logement. Au cours des dernières années, la société a publié une croissance à deux chiffres, générant un chiffre d'affaires de près de 140 millions d'euros en 2021 dont 60% proviennent de contrats pluri-annuels.

Le chiffre d'affaires a progressé de 4% au 1^{er} semestre 2022, traduisant la bonne performance (+9%) de Previder (core Business Unit de la société) alors que les résultats de la BU Heutink ICT (qui cible le secteur de l'éducation primaire) ont été impactés par les confinements du début d'année. La baisse de l'EBITDA (-7% sur la période) reflète, d'une part, la hausse des coûts de l'énergie et, d'autre part, les dépenses liées à l'intégration des sociétés Pimarox et Unified. Le management a défini un plan d'action pour dynamiser les ventes de la BU Heutink ITC, répercuter les hausses de coûts dans les prix de vente et réaliser des économies de coûts sur l'ensemble de l'exercice 2022.



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

Le chiffre d'affaires d'**Entoria** a reculé de 5% sur le premier semestre en raison d'un effet de base défavorable (résiliation tardive des contrats par certains clients au 1^{er} semestre 2021) et de la contribution limitée des nouveaux produits lancés au 4^{ème} trimestre 2021. L'impact positif du plan de redressement mis en place par le nouveau management en 2021 continue néanmoins à se matérialiser en 2022 et de nouveaux produits seront lancés dans tous les segments au deuxième semestre, avec l'appui d'une équipe commerciale qui a été totalement réorganisée par le nouveau management.

L'impact du programme de réduction des coûts s'est traduit par une hausse de 21% de l'EBITDA sur le semestre (vs H1 2021).

ThoughtWorks®

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

Après avoir réalisé d'excellentes performances en 2021 (chiffre d'affaires et EBITDA en hausse de respectivement 35% et 46%) **ThoughtWorks** a poursuivi sa croissance au 1^{er} semestre 2022, enregistrant une nouvelle progression de 35% de son chiffre d'affaires et de son EBITDA.

Cette hausse traduit principalement la croissance significative de l'activité organique et, dans une moindre mesure, l'impact de l'intégration des deux sociétés acquises en 2021 (Gemini Solutions et Fourkind) et de celle acquise en 2022 (Connected, une société canadienne fondée en 2014, spécialisée dans le développement de logiciels ultra-performants).

Le très fort développement de l'activité se traduit par une hausse significative des effectifs, avec une équipe de plus de 11 000 collaborateurs (contre 4 500 environ en 2017, lors de l'acquisition par Apax).



Un des leaders mondiaux des services de communication par satellite

Le chiffre d'affaires et l'EBITDA de **Marlink** sont en hausse de respectivement 7% et 16% sur le semestre, ce qui traduit à la fois le dynamisme de l'activité Maritime (tirée par le segment VSAT), les très bonnes performances d'ITC Global (dont l'acquisition a été finalisée au 2^{ème} trimestre 2021) et l'impact des synergies de coûts de cette dernière avec les autres activités du groupe.

La division dédiée aux services digitalisés (IoT, cybersécurité,...), qui enregistre une progression de 16% de son chiffre d'affaires, est en cours de discussion avec une compagnie maritime marchande de premier plan pour un projet susceptible de générer 2M\$ de revenus annuels récurrents.

Marlink étudie par ailleurs plusieurs cibles d'acquisition, aussi bien dans la division Maritime que dans les divisions Entreprise et Services Digitalisés.

La cession au fonds Providence Equity et le réinvestissement partiel dans la société ont été finalisés le 29 juin.



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

Sur le semestre, le chiffre d'affaires de **Mentaal Beter** a enregistré une hausse de 13% (en organique) et de 65% pro-forma des acquisitions.

L'EBITDA est en recul de 9% (en organique) mais enregistre une progression de 63% pro-forma des acquisitions.

Les performances ont été impactées par un taux d'absentéisme élevé chez les thérapeutes en raison du Covid-19.

Mentaal Beter a poursuivi ses recrutements sur la période et intégré avec succès la société HSK (dont l'acquisition a été finalisée en février). Cette dernière enregistre des performances

supérieures à son budget et confirme les synergies avec le périmètre historique.



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

Le chiffre d'affaires d'**Odigo** est en recul de 6% sur le 1^{er} semestre 2022 : il se compare à un 1^{er} semestre 2021 exceptionnellement favorable en raison des confinements et est impacté par le décalage dans le lancement d'un projet de taille significative, qui ne contribuera finalement qu'à compter du deuxième semestre.

La baisse de l'EBITDA sur le semestre (-55%) s'explique par les coûts de transformation non récurrents liés à la migration vers un modèle 100% SaaS (80% des clients auront migré d'ici la fin de l'année pour un objectif initial de 50%). La généralisation de ce modèle devrait avoir un impact positif sur l'EBITDA dès le deuxième semestre 2022.



Un des leaders français dans le conseil en gestion de patrimoine

La croissance du chiffre d'affaires et de l'EBITDA de **Crystal** sur la période traduit à la fois les bonnes performances en organique (revenus en hausse de +6%) et l'impact des acquisitions.

Dix-sept *build-ups* significatifs ont été réalisés depuis l'acquisition par Apax, dont 4 finalisés sur le 1^{er} semestre 2022 (trois CGP et un courtier spécialisé en produits structurés).

Le plan de transformation intégrant notamment la digitalisation du parcours client et l'automatisation des processus est en cours de déploiement, avec notamment la mise en place d'un nouveau back-office. L'équipe de direction a été renforcée de façon significative avec, notamment, la nomination d'un nouveau CFO, d'un responsable du Business Development, d'un manager dédié aux M&A et d'un Chief Technology Officer.



Un des principaux courtiers en assurance américains

La croissance du chiffre d'affaires à fin mars (+20% en LTM au 31 mars) s'explique à la fois par la croissance organique (tirée principalement par les activités Assurance Dommages et Prévoyance professionnelle) et par l'impact des acquisitions.

Au premier trimestre 2022 la marge EBITDA est en hausse par rapport au premier trimestre 2021, en dépit de l'augmentation des frais généraux administratifs et des OPEX liés aux projets IT.

Assured Partners a poursuivi sa croissance externe à un rythme soutenu au début de l'année et cible de nouvelles acquisitions en 2022.



Fournisseur global d'accès managé à Internet et au cloud

Le chiffre d'affaires et l'EBITDA d'**Expereo** ont progressé de respectivement +13% et +17% sur le semestre. Ces performances reflètent la très forte croissance des ventes directes (+47%) et des produits à valeur ajoutée (+19%) alors que les ventes aux opérateurs telecom reculent de 4%.

De nombreux recrutements ont été réalisés au 1^{er} semestre dans des fonctions clés (secrétaire général, contrôleur corporate, chargé de satisfaction client, etc ..).

L'exposition d'**Expereo** sur la zone Russo-ukrainienne est limitée et la société a réussi à effectuer la plupart de ses prestations.



Un des principaux fournisseurs américains de services de gestion de la paie et des ressources humaines

L'activité de **Paycor** a poursuivi en 2022 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 31/03/2022 (LTM) le chiffre d'affaires était en hausse de 20% par rapport à la même période de l'année précédente, reflétant à la fois la conquête de nouveaux clients, l'augmentation du nombre de salariés par client et la hausse des prix facturés.

La base de clients a augmenté de 6% sur un an, pour atteindre à fin mars 2022 près de 30 000.



Un leader américain dans la franchise de services à domicile

Authority Brands a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires et de son EBITDA de respectivement 18% et 21% à fin mars 2022 (YTD en proforma), traduisant à la fois la très bonne tenue des activités Franchisé et prestations de services à domicile et les augmentations de prix qui ont été passées pour répercuter l'inflation des salaires.

Authority Brands a par ailleurs réalisé trois acquisitions depuis le début de l'année et lancé une marque dédiée aux nouveaux services.



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 ..)


Le chiffre d'affaires de **Candela** est en hausse de 29% au 30 juin 2022 (LTM vs 30 juin 2021), traduisant la très bonne orientation de l'activité sur tous les marchés.

La marge d'EBITDA a continué à croître, reflétant à la fois le dynamisme de l'activité et l'impact des programmes de réduction des coûts mis en place par le management.



Le leader européen dans la location, l'installation et l'entretien des sanitaires mobiles

Le chiffre d'affaires et l'EBITDA d'**ADCO** (marques Toi Toi & Dixi) ont progressé de respectivement 6% et 9% à fin mars 2022 (LTM 31/03/2022 vs LTM 31/12/2021), tirés par une demande

	soutenue en équipements liés à l'hygiène depuis le Covid-19 (notamment pour les chantiers de construction en Allemagne) et par l'impact des plans d'action mis en place par les équipes Apax depuis l'acquisition fin 2019.
	<p>Fournisseur de logiciels et de solutions multi canal pour les centres de contact client</p> <p>Le chiffre d'affaires de Vocalcom est en recul de 2% sur le semestre, le dynamisme des ventes dans l'activité en mode Saas (+13%) ne compensant pas totalement le recul des autres segments.</p>

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 1,3 Mds€ environ. 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 (Tech et Telco, 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

Contact

Claire Peyssard Moses

Tél. : +33 1 53 65 01 74

E-mail : investors@altamir.fr

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.

AUTHENTIFIÉ PAR



SECURITY MASTER Footprint
www.security-master-footprint.com