

**Croissance significative de l'ANR d'Altamir (+13,7%)
et activité soutenue en 2020,
dans le contexte de la crise sanitaire liée au Covid-19**

Faits marquants 2020 :

- **ANR au 31 décembre 2020 à un plus haut historique : 1 128,2M€, soit 30,9€/action**
- **Hausse de +13,1% de l'EBITDA moyen pondéré, reflétant la résilience globale du portefeuille et les excellentes performances du secteur TMT**
- **Activité soutenue :**
 - **8 sociétés acquises dans des secteurs et des géographies diversifiés ; plus de 113M€ investis et engagés au total sur l'année**
 - **6 sociétés cédées, avec un *uplift* de 25% ; près de 159M€ de produits de cession et de revenus générés sur l'année.**
- **Dividende proposé : 1,09€ par action, dont 0,92€ au titre de l'exercice 2020 et 0,17€ de ratrapage au titre de l'exercice 2019.**

Paris, le 10 mars 2021 – Au 31 décembre 2020, l'**Actif Net Réévalué par action** s'élève à **30,90€** après distribution d'un dividende de **0,66€/action** en mai 2020.

1. PERFORMANCE

L'**Actif Net Réévalué** (capitaux propres en IFRS) s'élève à **1 128,2M€** (contre 1 013,2M€ au 31 décembre 2019). Sur l'année 2020, en incluant le dividende versé en mai, il est en hausse de 13,7% (+30,8% en 2019), après une progression de 1,6% sur le premier semestre.

Hors dividende, la hausse s'établit à 11,4% par rapport au 31 décembre 2019 (27,75€).

L'évolution au cours de l'année s'explique par les éléments suivants :

	<i>En M€</i>	Portefeuille	Trésorerie (Dette)	Provision pour carried	Autres actifs et passifs	ANR
ANNEE 2020	ANR 31/12/2019	1 059,6	83,3	(127,6)	(2,1)	1 013,2
	+ Investissements	144,9	(144,9)	-	-	-
	- Cessions	(131,9)	131,9	-	-	-
	+ Intérêts et autres produits financiers (dividendes inclus)	-	0,2	-	-	0,2
	+/- Variation positive ou négative de juste valeur	217,7	18,4	(1,9)	-	234,2
	+/- Gains (pertes) de change	(23,7)	-	-	-	(23,7)
	+/- Achats et charges externes	-	(69,7)	-	(1,9)	(71,6)
	- Dividendes	-	(24,1)	10,6	(10,6)	(24,1)
ANR 31/12/2020		1 266,7	(4,9)	(118,9)	(14,6)	1 128,2

Après prise en compte d'un effet de change négatif de 23,7M€, et une baisse de la valorisation d'**Entoria** de 33M€, la création de valeur sur l'année s'élève à **210,7M€**, traduisant la résilience globale du portefeuille dans le contexte inédit de la crise sanitaire liée au Covid-19.

L'augmentation de la valorisation du secteur TMT (**+181,3M€**), qui explique une grande partie de la création de valeur d'Altamir en 2020, reflète principalement les excellentes performances des sociétés du secteur pour lesquelles la crise sanitaire a joué un rôle d'accélérateur, notamment dans les domaines de la transformation digitale, des solutions de communication, et des solutions et services en *SaaS*. La création de valeur a été particulièrement forte pour **Expereo** (+44,0M€), **ThoughtWorks** (+27,9M€), **InfoVista** (+27,8M€), **BIP** (+20,0M€) et **Marlink** (+14,3M€).

Elle traduit également l'impact de la revalorisation des sociétés TMT qui ont fait l'objet de cessions partielles, pour les aligner sur leur prix de cession (**Duck Creek Technologies**, **Genius Sports Group** et **Paycor**).

La revalorisation de l'investissement dans **SK FireSafety Group** pour l'aligner sur son prix de cession ainsi que l'amélioration de la performance opérationnelle de **Snacks Développement** ont également eu des impacts significatifs sur la création de valeur en 2020, de respectivement +14,5M€ et +11,0M€.

2. ACTIVITE

Comme annoncé dans le communiqué du 4 février dernier, Altamir a connu une activité soutenue, tant en termes d'investissements qu'en termes de désinvestissements, en dépit du contexte de crise sanitaire lié à la Covid-19 (*cf en annexe le tableau synthétique présentant le détail des opérations réalisées au cours de l'année*).

a) 113,1M€ ont été investis et engagés sur l'année (contre 198,5M€ en 2019), **dont 105,0M€ dans 8 nouvelles sociétés.**

Le montant total investi et engagé dans les nouvelles sociétés est légèrement inférieur à celui qui avait été communiqué le 4 février (103,8M€ vs 107,1M€), principalement en raison des ajustements sur les montants investis dans les sociétés **Verint Systems** et **Coalfire**, détenues via le fonds Apax X LP.

Le montant total des investissements complémentaires a été révisé à 7,6M€ (contre 6,5M€ annoncés le 4 février), principalement pour tenir compte des montants investis dans les *build-ups* réalisés par **Lexitas**.

b) 158,9M€ de produits de cessions totales et partielles ont été encaissés sur l'année (contre 377,9M€ en 2019), dont **112,8M€ liés à 6 sorties totales.**

Ce montant est inférieur de 3,1M€ à celui qui avait été communiqué le 4 février.

3. TRESORERIE ET ENGAGEMENTS

Les comptes sociaux affichent au 31 décembre 2020 une trésorerie nette de **42,2M€** (contre 79,1M€ au 31 décembre 2019 et 29,7M€ au 30 septembre 2020).

Au 31 décembre 2020 le montant maximum des engagements d'Altamir s'établit à **598,4M€** (dont 136,0M€ engagés mais non encore appelés) qui seront investis sur les 4 prochaines années, principalement :

Pour le vintage 2016 : 47,3M€, dont :

- 33,1M€ dans le fonds Apax France IX ;
- 9,9M€ dans le fonds Apax IX LP (dont 6,9M€ de distributions pouvant être rappelées) ;
- 3,8M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax VIII LP ;

Pour le vintage 2019 : 551,1M€, dont :

- 341,3M€ dans le fonds Apax France X-B ;
- 197,8M€ dans le fonds Apax X LP (qui incluent les 20 millions d'euros correspondant à l'engagement supplémentaire pris par Altamir dans le fonds en janvier 2021) ;
- 10,0M€ dans le fonds Apax Development ;
- 1,9M€ dans le fonds Apax Digital ;

Pour rappel, une clause d'*opt-out* activable tous les 6 mois permet à Altamir d'ajuster le niveau de son engagement dans les fonds Apax France à la trésorerie effectivement disponible. La Société n'ayant pas utilisé cette faculté sur le fonds Apax France IX, son engagement sur toute la période d'investissement du fonds a été maintenu à son niveau maximum, soit 306M€.

4. FAITS MARQUANTS DEPUIS LE 31 DECEMBRE 2020

Le 26 février dernier, Altamir a cédé pour 104 millions d'euros sa quote-part dans le capital de **THOM Group** (qui était détenu directement et via le fonds AHO20), et a réinvesti 100 millions d'euros, en partenariat avec l'équipe de direction et de nouveaux actionnaires, pour acquérir l'intégralité du capital de la holding de contrôle de la société, en devenant ainsi l'actionnaire de référence.

Apax Partners SAS a signé un accord portant sur la cession partielle de la société **Expereo**, dont elle restera actionnaire minoritaire à hauteur d'environ 30% de ses produits de cession, aux côtés de son nouvel actionnaire Vitruvian Partners, et de l'équipe de direction. Apax Partners SAS a également annoncé la cession totale de la société **Sandaya** (un leader de l'hôtellerie de plein air) à un fonds géré par InfraVia.

Apax Partners LLP a annoncé l'acquisition, via le fonds Apax X LP, des sociétés **PIB Group**, un leader du courtage en assurances, et **Herjavec Group**, un spécialiste des solutions de cybersécurité.

Par ailleurs, suite à la cession par Apax Partners LLP de sa participation dans **Idealista** (qui était détenue via le fonds Apax VIII LP) et au rachat par cette dernière de la société casa.it, le fonds Apax X LP a pris une participation minoritaire dans la société aux côtés de ses nouveaux actionnaires. Apax Partners LLP a également annoncé le 4 mars dernier la cotation sur le Nasdaq des titres de la société **InnovAge**, dont le cours de bourse traduit un *uplift* supérieur à 100% pour Altamir.

Enfin, Apax Digital a annoncé la cession de l'une de ses participations et Apax Development l'acquisition d'une nouvelle société.

5. DIVIDENDE PROPOSE DE 1,09€ PAR ACTION

Le Conseil de Surveillance de la Société proposera à l'Assemblée Générale du 27 avril 2021 un dividende par action de **1,09€**, dont **0,92€** au titre de l'exercice 2020 (soit 3% de l'ANR au 31 décembre 2020) et **0,17€** correspondant à un rattrapage au titre de l'exercice 2019 (afin de porter le montant total du dividende à 3% de l'ANR au 31 décembre 2019).

Le dividende sera mis en paiement le 27 mai 2021 (détachement du coupon le 25 mai 2021).

6. OBJECTIFS 2021 ET MOYEN TERME

Pour les 5 prochaines années, sauf évènement extérieur majeur, la gérance table sur un montant total investi de **170M€ par an en moyenne** – incluant les investissements complémentaires, et sur un montant de produits de cession de **230M€ par an en moyenne**.

La performance des sociétés en portefeuille devrait rester bien orientée, avec une croissance organique de l'EBITDA moyen d'environ **7% par an**.

7. PROCHAINES RENDEZ-VOUS

Assemblée Générale Annuelle	27 avril 2021
ANR au 31/03/2021	11 mai 2021, après bourse
Résultats semestriels et ANR au 30/06/2021	9 septembre 2021, après bourse
ANR au 30/09/2021	4 novembre 2021, après bourse

* * * * *

ZOOM SUR LE PORTEFEUILLE EN 2020

Au 31 décembre 2020, le portefeuille d'Altamir est valorisé en IFRS à **1 266,7M€** (contre 1 059,6M€ au 31 décembre 2019). Il est composé de **55 sociétés** (contre 51 au 31 décembre 2019), dont 46 sociétés non cotées (plus de 98% du portefeuille en juste valeur) et 9 sociétés cotées (**Duck Creek Technologies, Verint Systems, KAR Global, TietoEVRY, Guotai, Huarong, Manappuram, Shriram, Zensar**).

Il n'inclut pas les sociétés **Crystal, Mentaal Beter** et **Azentio Software** pour lesquelles les transactions n'ont pas été finalisées en 2020. En revanche, il inclut la société **Boats Group** (dont la cession devrait être finalisée à la fin du 1^{er} trimestre 2021).

Au cours de l'année 2020, les sociétés du portefeuille d'Altamir ont enregistré une progression de **13,1%** de leur EBITDA moyen - pondéré par le montant résiduel investi dans chaque société.

Les 16 principaux investissements représentant plus de **80%** de la valeur totale du portefeuille au 31 décembre 2020 sont, par ordre décroissant, les suivants :



Un des leaders mondiaux des services de communication par satellite

Les performances de **Marlink** sont restées soutenues en dépit de la crise sanitaire avec un recul du chiffre d'affaires limité à -2% et une hausse de 4% de l'EBITDA sur l'année. Ces résultats reflètent à la fois le dynamisme de l'activité Maritime, tirée par le segment VSAT, et la forte croissance de la division Entreprise, particulièrement bien positionnée sur la région Europe, Moyen-Orient et Afrique. A fin décembre, **Marlink** avait équipé environ 6 400 navires en services VSAT, qui génèrent des revenus réguliers sous forme d'abonnements, et disposait d'un carnet de commandes de plus de 1 000 navires supplémentaires, qui n'a pas pu être honoré en 2020 en raison de l'impact du Covid-19 sur l'activité (sites inaccessibles et contraintes logistiques).

L'acquisition de la société américaine ITC Global, finalisée en décembre 2020, va permettre à **Marlink** de renforcer son leadership dans les activités terrestres du secteur de l'Energie.



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

THOM Group a montré une très bonne résilience à la crise sanitaire, avec un recul de son chiffre d'affaires et de son EBITDA limités à respectivement 9,4% et 8,7% sur l'exercice 2019/2020 (clos le 30 septembre) et une stabilité de son EBITDA sur les 3 premiers mois de l'exercice 2020/2021 (correspondant au 4^{ème} trimestre de l'année 2020) alors que le chiffre d'affaires reculait de 9%, sous l'effet des confinements et couvre-feux mis en place à partir du mois de novembre. Cette bonne performance s'explique par un très fort rebond de l'activité sur la période juin/septembre et par la montée en puissance des ventes réalisées en ligne (+101% sur le seul quatrième trimestre contre +35% sur l'ensemble de l'année 2020), dans le cadre de l'accélération de la stratégie omni-canale déployée depuis 2018.



Fournisseur global d'accès managé à Internet et au cloud

Dans le contexte de la crise liée à l'épidémie de Covid-19, **Expereo** a réalisé d'excellentes performances en 2020 avec un chiffre d'affaires et un EBITDA en hausse de respectivement +43% et +24% sur l'année (en incluant l'impact des acquisitions), ce qui reflète à la fois la part 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 représentaient 30% des ventes à fin 2020 contre 13% en 2018, année de l'acquisition). En 2020, **Expereo** a renforcé son leadership à l'international avec l'acquisition transformante de Global Internet, numéro 2 mondial du secteur, et celle de Comsave, une plateforme de connectivité intelligente.



Business Integration Partners

Un leader européen du conseil en management, technologie de l'information et transformation digitale

Bip a une nouvelle fois dépassé ses objectifs en 2020, tant en termes de chiffre d'affaires (croissance de 18% vs 2019) que d'EBITDA (hausse de 26% vs 2019). Dans le contexte de crise sanitaire, le taux d'occupation des consultants s'est maintenu à un niveau élevé grâce au travail à distance et les activités liées à la transformation digitale ont connu une demande soutenue. Après Chaucer Consulting, **Bip** a poursuivi son expansion à l'international avec l'acquisition de Medley au Royaume-Uni, ce qui renforce son exposition aux activités digitales et au secteur public et porte à 32% le pourcentage de son chiffre d'affaires réalisé hors Italie.

SNACKS DÉVELOPPEMENT

Un leader européen des produits salés apéritifs à marques de distributeurs

Sur l'exercice 2020/2021 (clos le 31 janvier) la croissance organique du chiffre d'affaires de **Snacks Développement** devrait s'élever à 3%, reflétant le dynamisme de l'activité sur le marché français, qui compense une moindre performance commerciale au Royaume-Uni et l'impact négatif du taux de change EUR/GBP. Les mesures de protection des salariés mises en place dans le contexte de la crise sanitaire ont permis de maintenir la production à un niveau satisfaisant. En dépit de la hausse conjoncturelle du prix des matières premières, la marge devrait progresser, grâce à l'impact du plan d'amélioration opérationnelle déployé depuis le début de l'année 2020.

ThoughtWorks®

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

La croissance du chiffre d'affaires (qui s'est accélérée au deuxième semestre pour atteindre 7% sur l'année) reflète le positionnement de **ThoughtWorks** sur des segments considérés stratégiques par ses clients, la bonne orientation de ses principaux marchés (à l'exception de la Chine, de l'Australie et du Brésil), mais également son exposition prépondérante à des entreprises de taille significative, qui ont une situation financière solide. La croissance à deux chiffres de l'EBITDA (+48%) traduit l'effet positif des programmes de réduction des coûts déployés en 2020, principalement en matière de frais généraux.

InfoVista

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

Sur l'exercice 2019/2020 (clos le 30 juin) le chiffre d'affaires d'**InfoVista** a reculé de 12%, impacté par la performance décevante

	<p>de la <i>business unit</i> Global Enterprise (SD-WAN) ; en revanche, l'EBITDA a progressé de 13% grâce à une réduction significative des coûts, notamment dans le domaine des ventes et du marketing, et à un moindre recours à la sous-traitance. Sur les 6 premiers mois de l'exercice 2020/2021, le recul du chiffre d'affaires (-6%) s'explique principalement par l'impact de la crise sanitaire sur l'activité Maintenance et Services et, dans une moindre mesure, par une activité moins dynamique qu'attendue pour la <i>business unit</i> Global Enterprise, en dépit de la migration accélérée des entreprises vers des solutions en SaaS. La <i>business unit</i> Global Network a réalisé des performances en ligne avec son plan, soutenues par le développement des activités liées au déploiement de la 5G. Grâce aux efforts de rationalisation des coûts, l'EBITDA est en hausse de 15% sur la période.</p>
	<p>Courtier grossiste spécialisé dans l'assurance santé et prévoyance des travailleurs indépendants, dirigeants et salariés de TPE/PME</p> <p>Le chiffre d'affaires et l'EBITDA d'Entoria ont reculé de respectivement 18% et 24% en 2020, impactés par le ralentissement de l'activité lié aux confinements, par une performance commerciale moindre qu'attendue suite au lancement de nouveaux produits et par la révision des termes de certains contrats négociés avec les assureurs.</p> <p>La nouvelle équipe de direction, en place depuis juin, s'est fixée comme objectif de redresser l'activité grâce à un renforcement de l'expertise technique des équipes et à la relance commerciale post crise, tout en continuant à maîtriser l'évolution des coûts.</p>
	<p>Un des principaux franchiseurs sur les marchés des produits d'optique et des aides auditives en Europe (plus de 1 400 magasins)</p> <p>Sur l'exercice 2019/2020 (clos le 31 juillet) le chiffre d'affaires d'Alain Afflelou a reculé de 17% et l'EBITDA de 34%, impactés par la fermeture de la totalité des points de vente pendant le confinement de mi-mars à mi-mai. La mise en place d'un protocole sanitaire strict dans les magasins ainsi que l'accélération de la stratégie omni-canale (très forte croissance des ventes en ligne, prises de rendez-vous sur internet et montée en puissance du marketing digital) ont permis à l'activité de rebondir fortement dès le mois de juin.</p> <p>Ainsi, au cours des trois premiers mois de l'exercice 2020/2021 (août-octobre), Alain Afflelou a enregistré une hausse de 15% de son chiffre d'affaires et de 25% de son EBITDA.</p> <p>Le groupe poursuit la mise en œuvre de son plan de transformation digitale ambitieux, visant notamment à améliorer l'expérience client et à développer les ventes en ligne.</p>
	<p>Un leader mondial dans le domaine des ingrédients et services pour les boissons et les produits alimentaires</p> <p>AEB a bien résisté à la crise sanitaire, avec un recul limité de son chiffre d'affaires sur l'année (-4%), en dépit d'une consommation de vin et de bière en forte baisse dans le circuit CHR. La réduction des coûts, notamment les frais de déplacement et les dépenses liées aux salons et manifestations, s'est traduite par une progression de 8% de l'EBITDA. L'activité Produits pour la filtration (Danmil), acquise en 2019, a réalisé une très bonne performance en 2020 et l'activité Equipements est en cours de redressement sous l'impulsion de son nouveau CEO. Le déploiement du plan de transformation digitale</p>

	progresse comme prévu, avec le lancement du nouvel ERP programmé au 1 ^{er} semestre 2021.
	<p>Fournisseur de solutions de communications sécurisées dans le cloud à destination des sociétés innovantes</p> <p>Destiny a réalisé une excellente performance en 2020, qui se traduit par une croissance de 12% de son chiffre d'affaires et une progression de 26% de son EBITDA (intégrant l'impact des <i>build-ups</i>). La crise liée au Covid-19 a montré la résilience du <i>business model</i> de la société, avec une demande soutenue en solutions de communication (liée notamment à la généralisation du télétravail) et une migration continue des entreprises vers les solutions disponibles sur le <i>cloud</i>. Destiny bénéficie par ailleurs d'une forte récurrence de ses revenus, avec des contrats signés sur une durée moyenne de 3 ans et les programmes d'amélioration opérationnelle, dont la mise en œuvre a débuté en 2020, ont eu un impact positif sur la marge en 2020. La société a réalisé deux acquisitions en 2020, et prévoit de nouvelles opérations de croissance externe en 2021.</p>
	<p>Opérateur intégré de campings haut de gamme en France et en Espagne (29 campings 4 et 5 étoiles)</p> <p>Dans le contexte de la pandémie, Sandaya a réussi à limiter à -6% (-16% en organique) le recul de ses revenus sur l'exercice 2019/2020 (FYE 31 Octobre), en dépit d'une fermeture complète des campings pendant trois mois. La résilience de l'activité s'explique par le protocole sanitaire rigoureux déployé sur les sites - qui a permis de protéger les employés et les clients, mais également par l'efficacité de la stratégie marketing mise en place pour gérer la crise. L'utilisation croissante des outils digitaux, notamment pour le ciblage des clients, a en effet permis d'assurer un maximum de réservations en un temps record dès la levée du confinement, et les ventes ont progressé de 5% sur juillet/août par rapport à la même période de 2019. La crise sanitaire a par ailleurs généré de nombreuses opportunités d'acquisition pour Sandaya.</p>
	<p>Leader des solutions de Contact Center as a Service (CCaaS) principalement destinées aux grandes entreprises</p> <p>Odigo est une plateforme cloud omnicanale qui accompagne les entreprises dans la gestion de leurs interactions avec leurs clients. La société propose des technologies de pointe permettant d'améliorer à la fois la satisfaction des consommateurs et l'expérience des employés de façon à stimuler la croissance des ventes. Comptant environ 650 salariés, Odigo accompagne aujourd'hui plus de 400 000 utilisateurs via plus de 200 clients dans une vingtaine de pays. La société est positionnée sur un marché en forte croissance, tiré par la migration des entreprises vers des solutions sur le <i>cloud</i>, et résilient, avec des contrats multi-annuels de 3 ans en moyenne. Le chiffre d'affaires d'Odigo a progressé de 6% en 2020 et son EBITDA est resté stable, dans le contexte de la crise sanitaire.</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 a progressé de 7% sur l'année (+3% hors impact des acquisitions), avec des évolutions contrastées : la très bonne performance de l'activité de revente des solutions Autodesk Platinum et Gold (facturée sous forme d'abonnements) a compensé le recul des ventes de logiciels propriétaires et des services, impactés par le report de certains projets en raison de la crise sanitaire. L'EBITDA est en très léger recul (-1%) en raison d'un mix produits défavorable. En dépit des investissements réalisés sur l'année, la génération de cash est restée significative, soutenue par les bonnes performances opérationnelles de Graitec et par une gestion serrée du besoin en fonds de roulement. La société travaille sur un plan de transformation visant à accélérer le développement de ses propres solutions logicielles, et devrait poursuivre sa croissance externe, après le premier <i>build-up</i> réalisé en 2020 au Royaume-Uni.</p>
	<p>Un des principaux fournisseurs américains de services de gestion de la paie et des ressources humaines</p> <p>Après un premier semestre marqué par un ralentissement significatif lié à la hausse du chômage dans le contexte de l'épidémie de Covid-19 (les prestations de Paycor étant rémunérées sur la base du salaire mensuel versé aux salariés), l'activité a fortement rebondi à partir du mois de mai. L'accélération des investissements en Marketing, notamment dans le digital et en R&D, soutient la croissance de l'activité, qui s'est établie à près de 12% sur l'ensemble de l'année.</p>
	<p>Fournisseur de logiciels et de solutions multi canal pour les centres de contact client</p> <p>Vocalcom a réalisé une performance satisfaisante dans le contexte de la crise sanitaire. Son chiffre d'affaires est resté stable en 2020, tiré par les activités en mode SaaS, qui ont enregistré une croissance de 7%, compensant le recul des ventes de licences, services et produits Hardware, impactés par la crise sanitaire. Le recentrage de Vocalcom sur les activités SaaS/cloud, facturées sous forme d'abonnements, qui représentent la moitié des ventes à fin 2020, lui donne une visibilité accrue sur ses revenus.</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 plus de 1,1 Mds€. 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 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

Contact

Claire Peyssard Moses

Tél. : +33 1 53 65 01 74

E-mail : investors@altamir.fr

ANNEXES

ANNEXE 1 : COMPTES D'ALTAMIR

Altamir publie deux séries d'états financiers : des comptes IFRS et des comptes sociaux. Dans les comptes IFRS, le portefeuille est valorisé selon les principes de la Juste Valeur (Fair Market Value), conformément aux recommandations de l'IPEV (International Private Equity Valuation organisation).

Les principaux éléments des comptes 2020 sont présentés ci-après (travaux d'audit en cours de finalisation – rapport en cours d'émission) :

RESULTATS CONSOLIDÉS (IFRS)

(en millions d'euros)	2019	2020
Variation de juste valeur du portefeuille	234,2	194,1
Écarts de valorisation sur cessions de la période	82,1	24,7
Autres revenus du portefeuille	0,1	0,7
RESULTAT DU PORTEFEUILLE DE PARTICIPATIONS	316,4	219,5
Achats et autres charges externes	(24,0)	(28,3)
Résultat opérationnel brut	292,1	191,0
Résultat opérationnel net	234,4	150,4
RESULTAT NET REVENANT AUX ACTIONS ORDINAIRES	245,1	139,1

BILAN CONSOLIDÉ (IFRS)

(en millions d'euros)	2019	2020
Total actifs non courants	1 060,1	1 267,1
Total actifs courants	113,4	89,5
TOTAL ACTIF	1 173,4	1 356,6
Total capitaux propres	1 013,2	1 128,2
Provision carried interest revenant aux commandités et porteurs d'actions B	28,7	19,7
Provision carried interest Apax France VIII-B, IX-B, Apax VIII LP et IX LP	98,9	99,2
Autres passifs courants	32,5	109,4
TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES	1 173,4	1 356,6

RESULTAT SOCIAL

La comptabilité sociale ne prend pas en compte les plus-values latentes ; seules sont comptabilisées les moins-values latentes.

<i>(en millions d'euros)</i>	2019	2020
Résultat des opérations en revenus	(9,3)	(11,6)
Résultat des opérations en capital	165,0	73,7
Résultat exceptionnel	0,1	0,2
RESULTAT NET	155,8	62,3

BILAN SOCIAL

<i>(en millions d'euros)</i>	2019	2020
Actif immobilisé	616,6	731,9
Actif circulant	146,9	77,2
TOTAL ACTIF	763 ,6	809,1
Capitaux propres	708,0	735,6
Dont Report à nouveau	0,0	0,0
Dont Résultat de l'exercice	155,8	62,2
Provisions	43,3	0,0
Dettes	12,2	73,5
TOTAL PASSIF	763,6	809,1

ANNEXE 2 : SYNTHESE DES INVESTISSEMENTS ET ENGAGEMENTS REALISES EN 2020

Nom	Montant investi ou engagé (M€)
<u>Via le fonds Apax France X :</u>	
Odigo	34,3 <i>(dont 10,0 en co-investissement)</i>
Mentaal Beter	29,7
Crystal	16,2
<u>Via le fonds Apax X LP :</u>	
Cadence Education	7,7
KAR Global	5,3
InnovAge	5,2
Azentio Software	3,3
MyCase	3,2
Total 8 sociétés	105,0
Ajustements sur les montants investis dans Graitec, Destiny, Coalfire et Verint System	(1,2)
Investissement et engagement dans Apax Development	1,0
Investissement et engagement dans Apax Digital	0,7
Investissements dans les fonds	1,7
Investissements complémentaires	7,6
TOTAL INVESTISSEMENTS ET ENGAGEMENTS	113,1

ANNEXE 3 : SYNTHESE DES PRODUITS DE CESSIONS ET REVENUS ENREGISTRES EN 2020

Nom	Type de sortie	Montant encaissé (M€)
SK FireSafety Group	Cession totale	64,9
Amplitude Surgical	Cession totale	13,3
Neuraxpharm	Cession totale	10,2
Idealista	Cession totale	9,3
Boats Group (*)	Cession totale	8,2
Engineering	Cession totale	6,9
Total 6 sorties totales	-	112,9
ECi Software Solutions	Cession partielle	13,1
ThoughtWorks (*)	Cession partielle	12,7
Altran	Complément de prix sur cession	5,1
Duck Creek Technologies	Introduction en bourse minoritaire	4,4
Genius Sports Group (*)	Cession partielle	2,1
Paycor (*)	Cession partielle	1,2
Divers	Divers produits de cession & revenus	7,4
Total cessions partielles / Autres revenus	-	46,0
TOTAL PRODUITS DE CESSIONS ET REVENUS	-	158,9

(*) Transaction non finalisée au 31/12/2020

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