

**ANR en recul de -1,3% sur le semestre,  
impacté par l'évolution des taux de change  
Résilience de l'activité**

**Faits marquants du semestre :**

- **ANR au 30 juin 2025 : 1 224,4M€ (33,53€/action), en recul de 1,3% sur le semestre (dividende inclus) mais en hausse de +0,5% à taux de change constant**
- **EBITDA moyen pondéré des sociétés en hausse de +3,7%<sup>1</sup> dans un contexte économique dégradé**
- **Résilience de l'activité : 79,7M€ de produits de cessions encaissés et 93,5M€ d'investissements réalisés sur le semestre.**

**Paris, le 18 septembre 2025** – Au 30 juin 2025, l'**Actif Net Réévalué par action** s'élève à **33,53€**, en recul de -1,3% par rapport au 31 décembre 2024 (35,06€/action). En corrigeant de l'impact lié à l'évolution défavorable des taux de change (principalement Euro vs USD), l'ANR affiche une **hausse de +0,5%**, dividende inclus.

**1. PERFORMANCE**

**L'Actif Net Réévalué** (capitaux propres en IFRS) s'élève à **1 224,4M€** (contre 1 280,0M€ au 31 décembre 2024). Son évolution au cours du semestre s'explique par les éléments suivants :

<b>Management Accounts</b>	<b>Portefeuille</b>	<b>Trésorerie (Dettes)</b>	<b>Provision pour carried</b>	<b>Autres actifs et passifs</b>	<b>ANR</b>
<i>En M€</i>					
<b>ANR 31/12/2024</b>	<b>1 623,5</b>	<b>(186,2)</b>	<b>(143,6)</b>	<b>(13,7)</b>	<b>1 280,0</b>
+ Investissements	66,4	(66,4)	-	-	-
- Cessions	(131,3)	131,3	-	-	-
+ Intérêts et autres produits financiers (dividendes inclus)	-	0,4	-	-	0,4
+/- Variation positive ou négative de juste valeur	10,4	(7,6)	4,5	-	7,3
+/- Achats et charges externes	-	(33,9)	6,9	2,3	(24,7)
- Dividendes provisionnés	-	-	-	(38,7)	(38,7)
<b>ANR 30/06/2025</b>	<b>1 549,0</b>	<b>(162,4)</b>	<b>(132,2)</b>	<b>(50,1)</b>	<b>1 224,4</b>

<sup>1</sup> Taux de croissance douze mois glissants au 30 juin 2025 vs 31 décembre 2024

Dans un contexte marqué par des effets de change défavorables, notamment liés à l'évolution de la parité Euro/Dollar, le portefeuille a été revalorisé de +3,2 M€ sur le semestre. La valeur créée par les sociétés du portefeuille a permis d'absorber en grande partie l'impact de change, évalué à -31,1 M€.

Cette performance résulte avant tout de la performance opérationnelle des sociétés dans les Tech & Telco (**Graitec, Odido, Odin et IFS**) et dans les Services (**Opteven, OnCourse Home Solutions et Crystal** notamment). Elle bénéficie également de la hausse des multiples pour **THOM** (Consumer). À l'inverse, la valorisation de certaines sociétés dont la vente a été annoncée au cours des derniers mois a été ajustée afin de refléter les prix de cession obtenus ou anticipés.

## 2. ACTIVITE

### a) **79,7M€ de produits de cessions totales et partielles encaissés sur le semestre** (contre 151,7M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024) :

Les produits de cession proviennent principalement de **Marlink**, dont la participation a été transférée à **Duality**, le fonds de continuation créé par Seven2, ce qui a permis à Altamir d'encaisser 75,2 M€.

Par ailleurs, un ajustement de 1,5M€ a été comptabilisé pour tenir compte des montants finaux encaissés sur les cessions de **Crystal, Assured Partners et Paycor**.

Enfin, 3,0M€ de revenus divers ont été encaissés sur le semestre, provenant principalement de la cession d'une division de **Lexitas** (1,1M€), des cessions réalisées via le fonds **Altarc Odyssey 2021** (0,7M€) et du dividende reçu de **TOI TOI & Dixi** (0,5M€).

### b) **93,5M€ investis et engagés sur le semestre** (contre 69,8M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024) :

- **66,5M€ ont été investis et engagés dans 5 sociétés :**
  - 24,2M€ via le fonds Seven2 MidMarket X dans **HRK Lunis**, l'une des cinq plus importantes plateformes allemandes de gestion de patrimoine indépendantes. Forte de plus de 100 collaborateurs, elle gère plus de 6,6 milliards d'euros d'actifs pour plus de 2 200 clients et est présente dans huit villes (*transaction non finalisée au 30 juin 2025*) ;
  - 11,1M€ via le fonds Duality dans **Marlink**. Duality est le fonds de continuation de Seven2 investi dans **Marlink** (qui était précédemment détenue via Apax MidMarket VIII, Apax MidMarket IX et des véhicules de co-investissement) ainsi que dans la transaction **Crystal** finalisée au quatrième trimestre 2024 ;
  - 10,4M€ via le fonds Apax XI LP dans l'activité **Trésorerie et Marchés de Capitaux** (TCM, Treasury and Capital Markets) de la société **Finastra**, un fournisseur mondial de solutions logicielles pour le secteur financier. Avec plus de 340 institutions financières clientes, TCM s'impose comme un partenaire de confiance en matière de gestion des risques, de conformité réglementaire et d'opérations sur les marchés de capitaux. À l'issue de la transaction (*qui n'était pas finalisée au 30 juin 2025*) TCM sera rebaptisée et opérera en tant qu'entreprise indépendante.
  - 9,8M€ via le fonds Apax XI LP dans **CohnReznick**, l'un des plus grands cabinets d'audit, de fiscalité et de conseil aux États-Unis. CohnReznick opère dans 29 bureaux à travers le pays et emploie environ 5 000 collaborateurs, dont plus de

330 associés. Positionné sur le marché intermédiaire, **CohnReznick** sert des entreprises opérant dans des secteurs variés, principalement l'immobilier, les services financiers, les services aux particuliers, l'industrie et le conseil aux organismes publics ;

- 5,8M€ via le fonds Apax XI LP dans **Norva 24**, le leader des services de maintenance des infrastructures souterraines (Underground Infrastructure Maintenance – UIM) en Europe du Nord. L'entreprise propose une gamme complète de services essentiels tels que le curage de fosses, l'inspection et la réhabilitation de canalisations, ou encore le nettoyage haute pression, destinés à maintenir en bon état des infrastructures cruciales pour les collectivités et les entreprises ;
- 4,8M€ via le fonds Duality dans la transaction **Crystal** réalisée au quatrième trimestre 2024.

Par ailleurs, un ajustement de **0,4M€** a été comptabilisé pour tenir compte du montant final investi via le fonds Apax XI LP dans la société **Smith & Williamson**.

- **21,1M€ ont été investis via les fonds**, dont : **16,0M€** via les fonds **Altaroc Odyssey 2021, Altaroc Odyssey 2022, Altaroc Odyssey 2023** et **Altaroc Odyssey 2024, 3,6M€** via **Apax Development 2** (qui a réalisé 1 acquisition) et **1,5M€** via **Apax Digital 2** (qui a réalisé 1 acquisition).
- Enfin, **5,9M€ d'investissements complémentaires** ont été réalisés au sein du portefeuille existant, principalement via les fonds Seven2 MidMarket X et Apax XI LP pour financer les acquisitions réalisées par **Finwave** (2,0M€), **Infraneo** (1,9M€), **WGSN** (1,3M€) ainsi que dans la dernière transaction **Crystal** (0,7M€).

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

Les comptes sociaux affichent au 30 juin 2025 une trésorerie nette de **17,3M€** (contre -17,7M€ au 31 décembre 2024 et -49,1M€ au 31 mars 2025).

Au 30 juin 2025 le montant maximum des engagements d'Altamir s'établit à **525,2M€** (dont 167,2M€ engagés mais non encore appelés).

Ces engagements se décomposent en :

Pour le *vintage* 2023 : **221,8M€**, dont :

- 196,9M€ dans le fonds Apax XI LP ;
- 24,9M€ dans Apax Development II ;

Pour le *vintage* 2019 : **239,0M€**, dont :

- 139,1M€ dans le fonds Seven2 MidMarket X (autrefois Apax MidMarket X), dont 24,0M€ de distributions pouvant être rappelées ;
- 53,0M€ dans les fonds Altaroc Odyssey 2021, 2022, 2023 et 2024 ;
- 33,5M€ dans le fonds Apax X LP, dont 33,0M€ de distributions pouvant être rappelées ;
- 8,8M€ dans le fonds Apax Digital II ;
- 2,2M€ dans la société **Dstny** ;
- 2,0M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax Development ;
- 0,4M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax Digital ;

Pour le vintage 2016 : 61,5M€, dont principalement :

- 29,6M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax MidMarket IX ;
- 14,6M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax IX LP ;
- 14,0M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax MidMarket VIII ;
- 2,7M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax VIII LP.

Ces engagements incluent par ailleurs un engagement de 2,9M€ dans le fonds de continuation Duality.

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 Seven2 Midmarket X.

#### **4. FAITS MARQUANTS DEPUIS LE 30 JUIN 2025**

Amboise a lancé une offre publique d'achat simplifiée sur les actions de la Société au prix de 28,50€ par action. L'offre est ouverte pour une période de 10 jours de négociation, soit jusqu'au 26 septembre 2025 inclus.

Le dividende de 1,06 € par action au titre de l'exercice 2024 sera mis en paiement le 30 septembre, avec un détachement du coupon le 26 septembre. Ainsi, tout actionnaire qui apportera ses titres à l'offre après le 25 septembre – soit le 26 septembre - percevra le dividende et recevra, en contrepartie, un prix d'offre coupon détaché de 27,44 € par action.

Apax a annoncé la cession partielle de la société **Fractal Analytics** (détenue via le fonds Apax IX LP), avec une introduction en bourse prévue sur le marché indien d'ici 12 à 18 mois.

Apax a également annoncé la cession de la société cotée **Verint** (via le fonds Apax X LP).

#### **5. OBJECTIFS**

Sur la période couvrant 2021, 2022, 2023, 2024 et le 1<sup>er</sup> semestre 2025, Altamir a dépassé les objectifs moyen terme (2021/2025) annoncés par la Gérance lors de la publication des résultats annuels 2020 : 202M€ d'investissements par an réalisés sur la période en moyenne pour un objectif de 170M€ (incluant les investissements complémentaires), 266M€ de produits de cession par an en moyenne pour un objectif de 230M€ et une croissance de l'EBITDA moyen des sociétés du portefeuille de 14,6% pour un objectif d'au moins 7% par an (croissance organique).

La Gérance est donc confiante dans l'atteinte de ces objectifs sur la période 2021/2022/2023/2024/2025.

Les états financiers IFRS d'Altamir pour le semestre clos au 30 juin 2025 ont été arrêtés par le Conseil d'administration d'Altamir Gérance le 16 septembre 2025. Ils ont fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes.

**6. PROCHAIN RENDEZ-VOUS**

ANR au 30/09/2025	14 novembre 2025, après bourse
-------------------	--------------------------------

\* \* \* \* \*

## ZOOM SUR LE PORTEFEUILLE AU 30 JUIN 2025

Au 30 juin 2025, le portefeuille d'Altamir, valorisé à 1 569,0M€ (contre 1 623,5M€ au 31 décembre 2024), est composé de **69 sociétés** (contre 71 au 31 décembre 2023) dont 3 sociétés cotées qui représentent environ 1% de la juste valeur du portefeuille (**InnovAge**, **Openlane** – autrefois **KAR Global**, et **Verint**).

Le portefeuille n'inclut pas les sociétés **HRK Lunis** et **TCM Finastra**, dont les acquisitions n'étaient pas finalisées au 30 juin 2025. Il inclut en revanche la société **Assured Partners**, dont la cession n'avait pas été finalisée au 30 juin.

Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2025, les sociétés du portefeuille d'Altamir ont enregistré une progression de **+3,7%** de leur EBITDA moyen pondéré par le montant résiduel investi dans chaque société.

**Les 20 principaux investissements représentant 67% de la valeur totale du portefeuille au 30 juin 2025** sont, par ordre décroissant, les suivants :

	<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 de <b>THOM</b> affiche une hausse de 6,9% sur le 1<sup>er</sup> semestre de l'exercice 2024/2025 (FYE 30/09/2025) vs le 1<sup>er</sup> semestre de l'exercice 2023/2024, porté par les marques phares du groupe (Histoire d'Or, Stroili et Agatha). La stratégie d'expansion se poursuit avec l'ouverture de 39 nouveaux magasins depuis le début de l'année 2025. L'EBITDA est stable sur la période, le contrôle très strict des coûts ayant permis de compenser la hausse du prix de l'or, qui n'a été que partiellement répercutée auprès des clients.</p>
	<p><b>Un leader européen dans les solutions de communications sécurisées dans le cloud (UCaaS) à destination des sociétés innovantes</b></p> <p>Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, le chiffre d'affaires de <b>Dstny</b> est resté stable par rapport à la même période de l'année précédente, la croissance de la division Logiciels (revenus annuels récurrents en hausse de +7%) ayant été gommée par le ralentissement de l'activité sur les produits historiques. La baisse de l'EBITDA sur le semestre (-5% vs S1 2024) reflète l'impact des investissements réalisés dans l'organisation et la R&amp;D. L'équipe de direction met en œuvre des mesures d'efficacité opérationnelle et de maîtrise des coûts et vise une légère croissance de l'EBITDA sur l'année.</p> <p>Suite aux acquisitions réalisées en Allemagne et au Danemark en 2022 et 2023, <b>Dstny</b> se positionne désormais en acteur de référence sur le marché des solutions UCaaS avec des positions de leader dans cinq pays européens : la France, les Pays-Bas, la Belgique, la Suède et le Danemark.</p>



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

**Graitec** a poursuivi sa croissance au 1<sup>er</sup> semestre 2025 avec un chiffre d'affaires en hausse de +2% (vs le 1<sup>er</sup> semestre 2024), qui témoigne à la fois de l'intégration réussie de Microsol, revendeur américain des solutions Autodesk, et de la bonne tenue de l'activité de revente de solutions Autodesk aux États-Unis, dans un contexte de comparaison exigeant après un premier semestre 2024 particulièrement élevé.

L'EBITDA affiche une hausse de 7% sur le semestre, portée par la croissance du chiffre d'affaires et la contribution de l'acquisition de Microsol. Cette progression intervient malgré la poursuite des investissements stratégiques dans le renforcement de la force de vente, dont les retours sur investissement sont estimés entre 6 et 12 mois.



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

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, **Odin** a enregistré une croissance de +8% de son chiffre d'affaires et de +17% de son EBITDA, portée par les acquisitions récentes et par la croissance des revenus récurrents. La division Previder a progressé de +16% en chiffre d'affaires et de +10% en marge de contribution, grâce à la hausse des prix, au gain de nouveaux clients et aux récentes acquisitions, dont celle d'Assyst en Belgique. La division Cloudwise a vu son chiffre d'affaires diminuer de -4%, tandis que sa marge de contribution s'est améliorée de +41%, portée par des synergies et par l'amélioration du mix produit.

En juillet, **Odin** a finalisé deux nouvelles acquisitions - dont l'une concrétise son entrée sur le marché allemand - et poursuit activement sa stratégie de croissance externe aux Pays-Bas et dans les pays voisins.



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

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025 le chiffre d'affaires d'**Odigo** est en ligne avec celui du 1<sup>er</sup> semestre 2024, l'allongement des délais dans la conversion en revenus des contrats signés en 2025 ayant été compensé par le déploiement d'un contrat de grande envergure. L'EBITDA progresse de +17% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024, faisant ressortir une amélioration significative de la marge. Cette performance résulte de la transition réussie vers un modèle SaaS, désormais finalisée, ainsi que des économies générées par les plans de réduction de coûts engagés en 2023.

**Odigo** a lancé une solution standardisée et rapidement déployable, destinée aux organisations comptant entre 50 et 200 agents. L'accueil du marché s'avère prometteur, avec la signature d'un premier client dès le deuxième trimestre.



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

**AEB** continue de démontrer sa résilience malgré une baisse des volumes de récolte dans l'hémisphère sud, notamment en Argentine (-10%). Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, son chiffre d'affaires a diminué de -4% et son EBITDA de -22% par rapport à la même période en 2024. Dans ce contexte, un certain nombre d'initiatives visant à restaurer l'EBITDA, axées sur l'optimisation des coûts et la simplification de l'organisation, ont été lancées par le PDG et devraient déjà contribuer au second semestre 2025.

Après l'acquisition de deux sociétés en 2022, qui lui ont permis de renforcer sa présence sur le marché français et sur son marché domestique (l'Italie), **AEB** cible d'autres acquisitions de petite taille pour 2025.



### **Un leader français de la sécurité électronique premium pour les sites sensibles ayant des besoins en sécurité élevés**

Le Groupe **Vitaprotech** a bien démarré l'année, malgré un contexte macroéconomique toujours peu lisible. Le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre a progressé de +74% et l'EBITDA de +33% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024, portés par l'acquisition transformante de Hirsch et par une croissance organique positive. Cette dynamique s'appuie notamment sur une performance commerciale solide, avec une hausse de +4% du carnet de commandes.

Parallèlement, des mesures rigoureuses de maîtrise des coûts ont été mises en œuvre afin d'améliorer les marges, avec notamment des synergies commerciales et d'efficacité opérationnelle suite à l'acquisition de Hirsch. La transformation engagée post-acquisition progresse conformément aux objectifs.

Les incertitudes macroéconomiques liées aux droits de douane devraient par ailleurs avoir un impact limité.



### **Un des leaders européens des services et produits d'assurance en garantie panne mécanique, assistance et entretien de véhicules avec une présence commerciale dans 10 pays**

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, **Opteven** a poursuivi sa dynamique de croissance avec des hausses respectives de +6% et de +13% de sa marge brute et de son EBITDA par rapport à la même période de l'exercice précédent.

En mars 2025, la société a réalisé l'acquisition de Garanzia MEC, acteur italien de référence dans le domaine de la garantie panne mécanique.

Par ailleurs, **Opteven** a lancé fin 2024 un programme de transformation de grande ampleur basé sur l'intelligence artificielle. Mené en collaboration avec un cabinet de conseil de premier plan, ce programme vise à optimiser les processus internes et à réduire le coût des sinistres. Ses premiers résultats concrets sont attendus d'ici la fin de l'année 2025.



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

Dans un contexte marqué par un ralentissement du marché et une réduction des budgets d'investissement des opérateurs télécoms, **Infovista** démontre sa capacité d'adaptation et de résilience.

Pour renforcer la performance opérationnelle de la société l'équipe de direction a mis en place plusieurs initiatives dont le renforcement de l'organisation commerciale pour accroître l'efficacité des ventes ainsi que le déploiement d'un programme de réduction des coûts et d'optimisation de la structure de la dette.

**Infovista** a ainsi réalisé une performance financière solide, se rapprochant de son objectif budgétaire pour l'exercice 2024/ 2025 (FYE 30 juin), tout en affichant une amélioration par rapport à l'année précédente.



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

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, le chiffre d'affaires et l'EBITDA de **Mental Care Group** (précédemment Mentaal Beter) affichent des croissances respectives de +5% et +18% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024, qui reflètent principalement la hausse des tarifs annuels et l'augmentation de la base de thérapeutes, ainsi que la bonne gestion des coûts opérationnels, qui ont permis de compenser l'inflation salariale.

Quatre ans après l'acquisition, **Mental Care Group** accuse un retard sur le plan initial mais montre une amélioration de ses performances. Le renforcement de l'équipe dirigeante a permis des avancées concrètes, bien que des défis persistent (absentéisme post-Covid et inflation salariale notamment). Des mesures ciblées sont en cours de déploiement : optimisation des plannings des thérapeutes, automatisation des tâches administratives et développement de solutions digitales.

Le groupe a également relancé sa stratégie d'acquisitions, avec la finalisation de l'acquisition d'Invivo en juin 2025 ; deux cibles additionnelles sont actuellement à l'étude.



### **Un acteur de référence sur le marché italien de la sécurité au travail**

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, le chiffre d'affaires et l'EBITDA de **Fulgard** ont enregistré des baisses respectives de -2% et -11% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024.

Les revenus contractuels (qui représentent plus de 75% du chiffre d'affaires) restent bien orientés, portés par les activités de maintenance incendie et de santé au travail. L'activité Projets a souffert d'un carnet de commandes initialement faible, mais qui s'est renforcé au 2<sup>ème</sup> trimestre, soutenant les perspectives pour la deuxième partie de l'année 2025.

L'évolution de l'EBITDA s'explique principalement par la hausse des frais généraux et administratifs liée aux recrutements engagés pour accompagner la croissance, ainsi que par les coûts liés à l'intégration du groupe.



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

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025 le chiffre d'affaires d'**Expereo** affiche un recul de -5% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024 dans un environnement macro-économique compliqué, qui pèse sur l'activité des clients grands opérateurs de télécommunication. Toutefois, les revenus récurrents annuels (+6%) sont soutenus par l'activité gérée en direct pour les multinationales clientes d'**Expereo**. Les coûts de structure ont été rationalisés au cours des douze derniers mois, se traduisant par une hausse de +6% de l'EBITDA sur la période.



### **Un courtier en assurances basé au Royaume-Uni, avec une présence en Europe Continentale**

Le chiffre d'affaires et l'EBITDA (hors éléments exceptionnels) ont poursuivi leur croissance au 1<sup>er</sup> semestre 2025, affichant des hausses respectives de +23% et +35% (LTM au 30 juin 2025 vs LTM au 30 juin 2024), qui reflètent à la fois la bonne orientation de la croissance organique et l'impact des acquisitions, notamment en Europe continentale (marché qui pèse désormais 40% du chiffre d'affaires de **PIB Group** vs moins de 10% au moment de l'acquisition par Apax).

Depuis l'entrée au capital d'Apax en mars 2021, ce sont 117 sociétés qui ont été acquises par **PIB Group**, dont 85 en Europe Continentale.



### **Un acteur de référence dans la gestion patrimoniale des infrastructures en Europe**

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, le chiffre d'affaires d'**InfraNeo** a été multiplié par deux par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024 grâce (i) à une croissance organique de +6 %, et (ii) aux acquisitions réalisées depuis le 30 juin 2024 : VIC et Schulz en Allemagne, Nebest et Geobest aux Pays-Bas, CIA en France. L'EBITDA a bénéficié de la croissance organique et de la contribution des acquisitions, tout en absorbant une hausse des frais de siège liée au renforcement de l'équipe dirigeante.

Plusieurs leviers de création de valeur ont été activés au cours du semestre, dont :

- L'accélération de la stratégie de Buy & Build aux Pays-Bas, en Allemagne et en France et des discussions avec plusieurs cibles potentielles, dont une importante située en Italie ;
- Un renforcement significatif de l'équipe dirigeante en 2024 (nouveau CEO, CFO, CHRO, Responsable IT/Digital, Responsable M&A, Directeur chargé des projets transversaux), et les nominations récentes d'une Directrice pour la France et d'un Directeur pour l'Allemagne.

## PROJECT VIPER

**Un leader dans les solutions intégrées dédiées à la gestion des risques supply chain (SCRM)**, issu de la fusion des sociétés Alcumus - société détenue via le fonds Apax X LP - et Veriforce - société acquise en 2024 via le fonds Apax XI LP

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, **Project Viper** continue à réaliser de très bonnes performances avec un chiffre d'affaires et un EBITDA en hausses respectifs de +11% et +21% (YTD 31/05/2025 vs YTD 31/05/2024) en dépit des vents contraires dans l'activité Pétrole et Gaz.

L'équipe de direction continue à se concentrer sur 3 priorités stratégiques pour accélérer la croissance : une politique de prix axée sur la valeur, la diversification sectorielle aux Etats-Unis et la croissance de la base de clients au plan mondial.



## Un leader européen dans le secteur des logiciels de CRM

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, le chiffre d'affaires d'**Efficacy** enregistre une très légère décroissance par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024 : les revenus récurrents, qui représentent ~80% du total, sont restés stables, soutenus par l'excellente performance de l'activité Cloud CRM. En revanche, les revenus non récurrents issus des services ainsi que ceux du Cloud Marketing ont enregistré un repli.

Au cours du semestre, **Efficacy** a concentré ses efforts sur le lancement et le développement de son nouveau produit CRM intégrant des fonctionnalités d'IA. La société a par ailleurs relancé son plan d'acquisitions, soutenu par l'arrivée d'un nouveau responsable M&A au début de l'année, avec pour objectif de consolider davantage son offre CRM et de développer des modules adjacents et complémentaires à fort potentiel de ventes croisées (« *cross-selling* »).



## Un leader mondial dans le domaine des logiciels de visualisation 3D pour l'industrie AIC (Architecture, Ingénierie, Construction)

Sur les 6 premiers mois de l'année 2025, les revenus annuels récurrents ont enregistré une croissance de +23% par rapport à la même période en 2024.

Plusieurs leviers de création de valeur ont par ailleurs été activés au cours du semestre :

- Lancement d'un deuxième produit, Lumion View, visant à élargir l'offre existante ;
- Renforcement de l'équipe de direction, avec l'arrivée d'un Chief Revenue Officer, d'une Chief HR Officer et d'un Responsable Graphisme et Visualisation. Par ailleurs, un nouveau membre indépendant a rejoint le conseil d'administration, apportant une expertise reconnue dans le secteur Architecture, Ingénierie et Construction (AEC), ainsi qu'une connaissance approfondie des stratégies commerciales nord-américaines ;
- Acquisition de Niimblr, une plateforme danoise de partage et de collaboration Cloud, pour enrichir les capacités technologiques de l'entreprise.

CRYSTAL

### **Le leader français de la gestion privée indépendante**

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, hors impact de l'acquisition de Primonial I&D, **Crystal** a enregistré une croissance organique de +23 % de son chiffre d'affaires et de +27 % de son EBITDA, portée notamment par la dynamique de la collecte sur les produits structurés.

Au cours de cette période, trois nouvelles opérations de croissance externe ont été conclues, dont la première hors du territoire français avec l'acquisition de Qualion, implantée en Belgique et au Luxembourg. Ces opérations portent à 35 le nombre total d'acquisitions réalisées par **Crystal** depuis l'entrée au capital de Seven2 en 2021.

L'équipe de direction a par ailleurs été renforcée, avec la nomination d'un Responsable de la BU B2B pour structurer l'intégration de Primonial I&D et accélérer le développement de nouveaux produits.

### **THOUGHTWORKS**

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

L'activité a été pénalisée par un environnement macroéconomique difficile, marqué notamment par l'impact des droits de douane américains. Dans ce contexte, les clients ont fait preuve de prudence dans leurs investissements liés à la transformation digitale. Parallèlement, la transformation commerciale engagée porte ses fruits, comme en témoigne la croissance du pipeline de ventes, qui devrait se traduire à terme par une accélération de la croissance du chiffre d'affaires.

Enfin, la marge EBITDA a enregistré une augmentation significative sur la période, principalement grâce aux économies réalisées sur les frais généraux et administratifs. Cette dynamique offre par ailleurs un potentiel supplémentaire d'amélioration des marges à moyen terme.



#### **Un leader mondial des solutions logicielles pour les entreprises industrielles avec une plateforme IFS cloud entièrement modulaire et alimentée par l'IA**

Sur les douze mois glissants au 30 juin 2025, **IFS** a enregistré une croissance de +30% de ses revenus récurrents annuels (ARR) et une hausse de +37% des revenus Cloud. Les revenus récurrents pèsent désormais 82% de son chiffre d'affaires total. La taille moyenne des contrats signés avec de nouveaux clients a continué de croître significativement au premier semestre, avec 130 grandes marques industrielles qui ont adopté les solutions IFS, parmi lesquelles Arcelor Mittal, Japan Airlines et TotalEnergies.

En parallèle, IFS a renforcé sa position de leader en IA industrielle avec, d'une part, l'acquisition de TheLoops, introduisant la première main-d'œuvre IA agentique pour les industries complexes, et, d'autre part, le lancement de Nexus Black, son accélérateur d'innovation en IA qui délivre des solutions sur mesure et évolutives, inégalées par les plateformes traditionnelles.

## **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 1,2 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 principalement au travers et avec les fonds gérés ou conseillés par Seven2 et Apax Partners, 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 de Seven2 et Apax (Tech et Telco, Services et Consumer) 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 6 34 32 38 97

E-mail : [investors@altamir.fr](mailto: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](http://www.security-master-footprint.com)