

ANR d'Altamir en recul de 4,8% sur l'année, dividende inclus

Résilience de l'activité

Faits marquants 2025 :

- **ANR au 31 décembre 2025 : 1 179,9M€ (32,32€/action), en recul de -4,8% sur l'année (dividende inclus)**
- **EBITDA moyen pondéré des sociétés en hausse de +8,6% dans un contexte économique dégradé**
- **Résilience de l'activité : 139,2M€ de produits de cessions et 142,0M€ d'investissements réalisés sur l'année**
- **Absence de distribution de dividende au titre de l'exercice 2025 pour préserver la trésorerie.**

Paris, le 12 mars 2026 – Au 31 décembre 2025, l'**Actif Net Réévalué par action** s'élève à **32,32€**, en recul de -4,8% par rapport au 31 décembre 2024 (35,06€/action), après distribution d'un dividende de **1,06€/action** en septembre 2025.

1. PERFORMANCE

L'Actif Net Réévalué (capitaux propres en IFRS) s'élève à **1 179,9M€** (contre 1 280,0M€ au 31 décembre 2024). Son évolution au cours de l'année s'explique par les éléments suivants :

Management Accounts	Portefeuille	Trésorerie (Dettes) & Autres actifs et passifs	Provision pour carried	ANR
<i>En M€</i>				
ANR 31/12/2024	1 623,5	(199,9)	(143,6)	1 280,0
+ Investissements	110,6	(110,6)	-	-
- Cessions	(208,7)	208,7	11,9	11,9
+ Intérêts et autres produits financiers (dividendes inclus)	-	2,6	-	2,6
+/- Variation positive ou négative de juste valeur	(16,8)	(15,8)	16,9	(15,7)
+/- Achats et charges externes	-	(60,2)	-	(60,2)
- Dividendes versés	-	(47,4)	8,7	(38,7)
ANR 31/12/2025	1 508,6	(222,6)	(106,1)	1 179,9

La juste valeur enregistre sur l'année une diminution de -30,1M€, qui s'explique à la fois par l'impact négatif de l'évolution du change (dollar vs euro) pour -31,4M€ et par la baisse de la valorisation de **THOM** (-63,2M€), le groupe ayant subi une très forte inflation des coûts de l'or et de l'argent en 2025 ainsi qu'une baisse des multiples de valorisation dans un environnement qui s'est dégradé. Le secteur du **Consumer** enregistre ainsi un recul de -71,3M€ de sa valorisation globale.

L'ensemble des autres secteurs voient leur valorisation progresser : dans les **Tech & Telco** (+18,7M€), les sociétés - notamment **Odin** (+14,0M€) et **Hirsch Group** (ex Vitaprotech, +10,7M€) - bénéficient d'une activité globalement bien orientée et de l'effet positif des plans d'optimisation des coûts et d'amélioration de l'efficacité opérationnelle qui ont été mis en place au cours des derniers mois.

La hausse de la valorisation du secteur **Services** (+11,6M€) reflète principalement la bonne performance opérationnelle des sociétés **Opteven** (+12,6M€), **Oncourse Home Solutions** (+8,9M€) et **Veriforce** (+8,4M€), qui évoluent dans des marchés porteurs, tandis que **AEB** (-12,1M€) subit la baisse significative de la production viticole.

Enfin, la revalorisation du secteur de la **Santé** (+6,5M€) s'explique principalement par le redressement de la société **Mental Care Group** (+8,7M€).

2. ACTIVITE

a) **139,2M€ de produits de cessions totales et partielles** (contre 332,6M€ en 2024) :

Les **produits de cessions totales (90,6M€)** comprennent principalement :

- **75,2M€** issus de la cession à **Duality**, le fonds de continuation créé par Seven2, des participations détenues dans **Marlink** via les fonds Apax France VIII, Apax MidMarket IX et en co-investissement,
- **8,4M€** de produits de cessions réalisés par les fonds **Altaroc Odyssey 2021** et **Apax Development**,
- **4,9M€** issus de la vente de la société **Verint**,
- un ajustement de **2,1M€** pour tenir compte des montants finaux encaissés sur les cessions de **Crystal**, **Assured Partners** et **Paycor**.

Les sociétés **Vocalcom** et **Eating Recovery Center** ainsi que le solde de la participation dans **Inmarsat** ont été cédés pour l'euro symbolique.

Par ailleurs, compte tenu de sa situation de trésorerie et pour faire face à ses engagements, Altamir a réalisé fin décembre 2025 une opération de secondaire en cédant la moitié de ses participations dans les deux co-investissements **Dstny** et **Odin** ainsi que les 3/4 de son investissement dans le fonds **Apax Development** pour un montant total de 23,1M€. Cette opération a été réalisée sans décote par rapport à leur valorisation au 31 décembre 2025.

Enfin, **25,5M€ de revenus divers ont été encaissés sur l'année**, provenant principalement de la vente d'actions de la société **Eci** (7,7M€), de la cession partielle d'**Openlane** (7,5M€), d'une *dividend recap* de **Coalfire** (3,0M€) et de la cession partielle de la société **Fractal** dans le cadre d'un tour de table pré-IPO (2,3M€).

b) 142,0M€ investis et engagés sur l'année (contre 180,5M€ en 2024) :

- **91,4M€ ont été investis et engagés dans 7 sociétés :**

- 25,6M€ 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 ;
- 19,4M€ via le fonds Seven2 MidMarket X dans **Zwart Techniek**, un intégrateur néerlandais spécialisé dans les solutions de résilience énergétique. Fondée en 1930, la société assure la conception, l'installation et la maintenance de systèmes d'alimentation pour les data centers, les infrastructures stratégiques et les entreprises aux besoins énergétiques critiques, partout en Europe (*transaction non finalisée au 31 décembre 2025*) ;
- 18,8M€ via le fonds Duality. Duality est le fonds de continuation de Seven2 investi dans **Marlink** et dans la transaction **Crystal** finalisée au quatrième trimestre 2024, pour des montants respectifs de 11,1M€ et 7,7M€ ;
- 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 (*transaction non finalisée au 31 décembre 2025*). 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 début 2026 TCM a été rebaptisée **Teciem** et opère désormais 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 ;
- 7,4M€ 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.

Par ailleurs, un ajustement de **1,9M€** a été comptabilisé pour tenir compte des montants finaux investis dans la société **Smith & Williamson** (via Apax XI LP) et **Fulgard** (via Seven 2 MidMarket X).

- **37,0M€ ont été investis via les fonds**, dont : **26,5M€** via les fonds **Altaroc Odyssey 2021**, **Altaroc Odyssey 2022**, **Altaroc Odyssey 2023** et **Altaroc Odyssey 2024**, **6,4M€** via le fonds **Apax Development II** et **4,1M€** via le fonds **Apax Digital II**.
- Enfin, **11,6M€ 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 **Infraneo** (4,0M€), **Finomnia** (2,0M€) et **WGSN** (1,3M€).

3. TRESORERIE ET ENGAGEMENTS

Les comptes sociaux affichent au 31 décembre 2025 une trésorerie nette de **-56,7M€** (contre -17,7M€ au 31 décembre 2024 et -70,2M€ au 30 septembre 2025).

Au 31 décembre 2025 le montant maximum des engagements d'Altamir s'établit à **312,3M€** (dont 113,1M€ engagés mais non encore appelés). A ce montant s'ajoutent 131,3M€ de distributions pouvant être rappelées.

Ces engagements se décomposent en :

Pour le *vintage* 2023 : **209,0M€**, dont :

- 184,1M€ dans le fonds Apax XI LP ;
- 24,4M€ dans Apax Development II ;

Pour le *vintage* 2019 : **173,2M€**, dont :

- 71,8M€ dans le fonds Seven2 MidMarket X (autrefois Apax MidMarket X), dont 24,0M€ de distributions pouvant être rappelées ;
- 43,0M€ dans les fonds Altaroc Odyssey 2021, 2022, 2023 et 2024 ;
- 48,4M€ dans le fonds Apax X LP, dont 33,0M€ de distributions pouvant être rappelées ;
- 8,1M€ dans le fonds Apax Digital II ;
- 1,1M€ dans la société **Dstny** ;
- 0,5M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax Development ;
- 0,3M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax Digital ;

Pour le *vintage* 2016 : **57,8M€**, dont principalement :

- 29,9M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax MidMarket IX ;
- 14,0M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax MidMarket VIII ;
- 10,7M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax IX LP ;
- 2,7M€ de distributions pouvant être rappelées par le fonds Apax VIII LP.

Ces engagements incluent par ailleurs un engagement de 3,6M€ dans le fonds de continuation Duality (dont 0,8M€ de distributions pouvant être rappelées).

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 31 DECEMBRE 2025

Le fonds Apax XI LP a annoncé un investissement dans la société **iD Fresh Food** pour un montant estimé à 3,8M€. Fondée en 2005 à Bangalore, **iD Fresh Food** élabore à grande échelle des produits indiens frais, sans conservateurs et préparés de manière traditionnelle. Présente aujourd'hui dans plus de 50 villes en Inde et dans le Golfe, la société emploie près de 2 400 personnes et est devenue la première marque indienne de plats frais prêts à cuisiner. Elle détient une part de marché estimée entre 50 et 60 % dans ses segments clés (pâtes idli/dosa et pains indiens).

Le fonds Apax Digital II a annoncé la cession d'une société.

5. ABSENCE DE PROPOSITION DE DIVIDENDE

Compte tenu des ressources financières actuelles de la Société et afin de préserver la trésorerie, le Conseil a décidé de ne pas proposer de dividende au titre de l'exercice 2025.

6. OBJECTIFS

Sur la période couvrant 2021, 2022, 2023, 2024 et 2025, Altamir a dépassé les objectifs moyen terme (2021/2025) annoncés par la Gérance lors de la publication des résultats annuels 2020 : 192M€ d'investissements par an réalisés sur la période en moyenne pour un objectif de 170M€ (incluant les investissements complémentaires), 251M€ 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 +15,6% pour un objectif d'au moins +7% par an (croissance organique).

Pour 2026, la Gérance entend reconduire sa trajectoire à moyen terme en étendant l'horizon de ces objectifs à six ans, contre cinq précédemment.

Les comptes sociaux et les états financiers IFRS d'Altamir pour l'exercice clos au 31 décembre 2025 ont été examinés et arrêtés par le Conseil d'administration d'Altamir Gérance **le 11 mars 2026**. Les procédures d'audit des commissaires aux comptes sont en cours et leurs rapports seront disponibles début avril 2026.

7. PROCHAIN RENDEZ-VOUS

ANR au 31/03/2026	12 mai 2026, après bourse
-------------------	---------------------------

* * * * *

ZOOM SUR LE PORTEFEUILLE AU 31 DECEMBRE 2025

Au 31 décembre 2025, le portefeuille d'Altamir, valorisé à 1 508,6M€ (contre 1 623,5M€ au 31 décembre 2024), est composé de **67 sociétés** (un nombre stable par rapport au 31 décembre 2024) dont 2 sociétés cotées qui représentent moins de 1% de la juste valeur du portefeuille (**InnovAge** et **Openlane**).

Le portefeuille n'inclut pas les sociétés **Zwart Techniek** et **Teciem**, dont les acquisitions n'étaient pas finalisées au 31 décembre 2025.

Au cours de l'année 2025, les sociétés du portefeuille d'Altamir ont enregistré une progression de **+8,6%** de leur EBITDA moyen pondéré par le montant résiduel investi dans chaque société.

Les 20 principaux investissements représentant 66% de la valeur totale du portefeuille au 31 décembre 2025 sont, par ordre décroissant, les suivants :

	Acteur de référence de la distribution de bijoux en Europe (plus de 1 000 points de vente) Le chiffre d'affaires de THOM affiche une hausse de +6% sur les douze mois glissants au 31 décembre 2025 vs la même période en 2024, porté par une croissance de l'activité dans toutes les zones géographiques, malgré un environnement de marché difficile en Europe. La baisse de l'EBITDA (-3 % sur la période) ne reflète que partiellement la forte progression du prix de l'or, car le groupe bénéficiait de mécanismes efficaces de couverture à la hausse. L'augmentation du prix de l'or (+65% sur l'année 2025) ainsi que celle de l'argent (+100%) constitue un énorme défi pour le Groupe, qui doit repenser son offre - aussi bien produit que tarifaire -, comme il l'avait fait il y a une dizaine d'années en passant du 18 carats au 9 carats. Ce nouvel environnement entraîne également une baisse significative des multiples des sociétés comparables. Agatha et les récentes acquisitions réalisées connaissent de très forts développements.
	Un leader européen dans les solutions de communications sécurisées dans le cloud (UCaaS) à destination des sociétés innovantes En 2025, le chiffre d'affaires de Dstny ressort globalement stable par rapport à 2024, ce qui reflète la baisse des ventes de produits anciens sur les marchés matures alors que les revenus liés aux solutions UCaaS (communications unifiées dans le cloud) ont progressé. L'EBITDA affiche une légère hausse, cohérente avec l'évolution de l'activité. Dans ce contexte, l'équipe de Direction - avec le soutien de Seven2 et d'un cabinet de conseil externe de premier plan - a engagé une revue stratégique destinée à relancer la croissance du chiffre d'affaires avec un recentrage sur les activités logicielles à plus forte valeur ajoutée et sur le développement d'offres propriétaires intégrant de l'intelligence artificielle.



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 en 2025 avec une hausse de +6% du chiffre d'affaires par rapport à 2024 (+13% *pro forma des acquisitions d'IDEATE et Prodware réalisées en 2025*) qui reflète la très bonne performance de l'activité de revente de solutions Autodesk ainsi que le dynamisme des ventes de solutions logicielles propriétaires.

L'EBITDA affiche une croissance de +9% (+16% *pro forma des acquisitions d'IDEATE et Prodware*), qui traduit l'impact positif des investissements effectués au niveau de l'organisation (efficacité opérationnelle).

Un plan de transformation digitale va être déployé avec pour objectifs d'accélérer l'automatisation des processus et d'adapter les produits au *cloud*.



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

Odin a réalisé une bonne année 2025 avec un chiffre d'affaires et un EBITDA en hausse de respectivement +23% (+3% *organique*) et +32% (+12% *organique*) par rapport à 2024, ce qui reflète principalement la très bonne performance de sa division principale, Previder (croissance de +30% des revenus récurrents).

Quatre acquisitions ont été réalisées en 2025, dans l'ouest des Pays-Bas mais également en Belgique et en Allemagne. **Odin** a par ailleurs signé l'acquisition des activités «Managed Services» de la société NEXXT, transaction à fortes synergies dont la finalisation est prévue au 1er trimestre 2026. L'équipe reste concentrée sur les opérations de croissance externe avec des discussions en cours et des opportunités qui devraient se concrétiser au cours du 1er semestre 2026.



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

En 2025, le chiffre d'affaires d'**Odigo** a progressé de +3% par rapport à 2024, tiré par la croissance externe mais impacté par une conversion plus lente des commandes en revenus et par des volumes plus faibles sur certaines activités historiques.

L'EBITDA a crû de +40% (vs. 2024), porté par la pleine matérialisation des plans d'économies, l'achèvement de la transformation en modèle SaaS et l'amélioration du levier opérationnel.

En décembre 2025, **Odigo** a finalisé l'acquisition de la société Akio, qui apporte des capacités propriétaires en digital, analytique client et IA. Cette opération accélère la pénétration du segment mid-market, renforce les capacités omnicanales et réduit certaines dépendances technologiques clés, avec des premières synergies attendues dès 2026.



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

En 2025, **Opteven** a enregistré une croissance de sa marge brute de +10% et son EBITDA est en hausse de +14% par rapport à 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 déployé au cours de l'année un programme d'optimisation des sinistres basé sur l'intelligence artificielle, mené en partenariat avec un cabinet de conseil de premier plan, couvrant notamment le contrôle automatique des dossiers, la détection des fraudes, l'estimation des coûts de réparation et l'aide à la décision des gestionnaires, avec des solutions opérationnelles déjà testées à grande échelle en France.



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

Dans un contexte macro-économique difficile, le Groupe **Hirsch** (autrefois **Vitaprotech**) a réalisé une solide performance en 2025 affichant une croissance de son chiffre d'affaires et de son EBITDA de respectivement +5% et +10% par rapport à 2024. Cette progression reflète à la fois la dynamique organique soutenue et le succès de la réorganisation, notamment aux États-Unis. La performance commerciale est solide, avec une hausse de +5% du carnet de commandes.

Des mesures rigoureuses de maîtrise des coûts sont déployées afin d'améliorer les marges, notamment en mettant en place des synergies commerciales et d'efficacité opérationnelle.



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

AEB a évolué en 2025 dans un environnement défavorable, marqué par des volumes de récolte inférieurs aux attentes, affectant principalement la division Vin. Cette situation a été particulièrement sensible en Argentine, où la production viticole a reculé d'environ -10%.

Dans ce contexte, le chiffre d'affaires affiche une baisse de -5% par rapport à 2024, tandis que l'EBITDA recule de -21%. Des mesures d'optimisation des coûts ont été engagées en 2025, avec des bénéfices attendus à compter de 2026. Par ailleurs, de nouvelles mesures de simplification organisationnelle sont prévues pour renforcer durablement la rentabilité de la société.



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

En 2025, le chiffre d'affaires et l'EBITDA de **Mental Care Group** affichent des croissances respectives de +8% (+6,5% *en organique*) et +41% (+15% *en organique*) par rapport à 2024, qui reflètent principalement la hausse des tarifs annuels, l'augmentation de la base de thérapeutes et la bonne gestion des coûts opérationnels.

Quatre ans et demi après le *closing*, après avoir accusé un retard sur le *business plan* initial, MCG affiche des performances en nette amélioration qui reflètent les mesures ciblées mises en place par la nouvelle équipe de direction : optimisation des plannings des thérapeutes, automatisation des tâches administratives et déploiement d'outils d'IA pour permettre aux soignants de gagner en efficacité sur la partie administrative.

La stratégie de M&A a été relancée, avec le *closing* de l'acquisition d'Invivo, la signature de l'acquisition de RID 2025 et plusieurs cibles additionnelles actuellement à l'étude.



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

Au 1er semestre de l'exercice 2025/2026 (clôture au 30 juin), **Infovista** a réalisé une performance financière solide avec une progression de +11% de son chiffre d'affaires par rapport au 1er semestre 2024/2025 et une croissance de l'EBITDA de +16%. Au cours de l'année 2025, **Infovista** a maintenu sa dynamique commerciale et sa discipline opérationnelle, dans un environnement des télécoms difficile.

L'équipe de direction a poursuivi l'exécution de ses priorités stratégiques, avec notamment le déploiement d'un programme de rationalisation des coûts de plus de 15 M€, initié en 2024. L'accent a été mis sur l'excellence commerciale, l'enrichissement du portefeuille produits, le déploiement de la feuille de route en matière d'IA et l'optimisation de la structure de coûts.



Un groupe leader dans les solutions intégrées dédiées à la gestion des risques supply chain (SCRM)

Veriforce affiche une dynamique très solide en 2025 avec un chiffre d'affaires et un EBITDA en hausses respectives de +13% et +19% par rapport à 2024. Ces performances reflètent la bonne tenue de l'activité en dépit des vents contraires dans l'activité Pétrole et Gaz ainsi que la contribution positive des synergies issues de la fusion avec Alcumus, combinée à une gestion rigoureuse des coûts.

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



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

En 2025, **Infraneo** a enregistré une croissance soutenue de son chiffre d'affaires (+13% par rapport à l'exercice précédent), qui reflète à la fois une croissance organique solide (+5%) et la contribution des 4 acquisitions réalisées depuis le 31 décembre 2024 : Geobest (Pays-Bas, avril 2025), CIA (France, juin 2025), Schulz (Allemagne, juin 2025) et IGL (Pays-Bas, novembre 2025).

L'EBITDA bénéficie à la fois de la dynamique organique et de l'impact de ces acquisitions. Il intègre toutefois une augmentation des frais de siège, liée au renforcement de l'équipe de direction destiné à accompagner le développement de la société.

Des négociations sont en cours avec plusieurs cibles de M&A, dont une opération de taille significative située en Europe du Sud.



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

En 2025, le chiffre d'affaires de **Fulgard** a enregistré une progression de +2%, tirée par la forte dynamique des revenus récurrents (plus de 80 % du chiffre d'affaires du Groupe), portée par les activités Sûreté & Sécurité et Santé au travail. L'activité liée aux projets a connu un ralentissement en début d'année, mais la dynamique commerciale s'est nettement améliorée au cours de l'exercice avec une hausse des commandes de +17 % au 4ème trimestre 2025 par rapport à décembre 2024.

En 2025, **Fulgard** a finalisé l'acquisition de la société Lamed & Mesak, entreprise de santé au travail basée à Brescia et signé celle de Sealab, dont le closing est intervenu en janvier 2026. Par ailleurs, deux lettres d'intention exclusives supplémentaires ont été signées et des discussions actives sont en cours avec dix cibles potentielles.



Un des principaux gestionnaires de fortune indépendants (Independent Wealth Managers – IWM) en Allemagne et l'une des rares plateformes de consolidation sur le marché DACH

Sur l'exercice 2025, **HRK Lunis** a réalisé une performance solide par rapport à l'année précédente, avec un chiffre d'affaires et un EBITDA en hausse de respectivement +16% et +37%, tirés par la croissance organique liée à des conditions de marché favorables et par la contribution de la première acquisition, GS&P.

Plusieurs opportunités de croissance externe sont actuellement à l'étude et le renforcement de l'équipe dirigeante et de l'organisation - engagés avant le closing - se poursuit, avec plusieurs recrutements clés attendus aux niveaux du conseil de surveillance et du directoire.



Un des deux principaux fournisseurs américains de garanties couvrant les canalisations et équipements domestiques liés aux réseaux publics

Pour les 12 mois glissants au 30 novembre 2025, **Oncourse Home Solutions** a enregistré une croissance organique de son chiffre d'affaires et de son EBITDA de respectivement +11% et +14%, qui traduit le développement commercial (renforcement et signature de nouveaux partenariats avec plusieurs succès en 2025), les initiatives de modernisation de l'offre et l'intensification des investissements marketing pour soutenir la croissance.

La croissance externe constitue également un levier important, avec le *carve-out* de l'activité garanties d'appareils électroménagers de la société CMS Energy et une acquisition complémentaire fin 2024.



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

L'environnement macroéconomique est resté difficile en 2025, conduisant de nombreux clients à repousser leurs projets de transformation digitale. Dans ce contexte, **ThoughtWorks** a mieux résisté que ses concurrents, enregistrant une croissance organique de +3 % au second semestre 2025 (vs S2 2024), en progression par rapport au 1^{er} semestre 2025. La marge d'EBITDA est globalement en ligne avec celle de l'année 2024 et les programmes d'amélioration opérationnelle commencent à porter leurs fruits.

Les avancées significatives réalisées en matière de développements technologiques et la refonte de la stratégie commerciale se traduisent dans la croissance du *pipeline* de ventes et la progression du chiffre d'affaires.



Fournisseur global d'accès managé à Internet et au cloud

Le chiffre d'affaires et l'EBITDA d'**Expereo** ont évolué respectivement de -7% et -1% en 2025 dans un environnement macro-économique complexe qui a créé des difficultés commerciales aux clients grands opérateurs de télécommunication. Toutefois, les revenus récurrents annuels sont soutenus par l'activité gérée en direct pour les multinationales clientes d'**Expereo** (+6%).

Les coûts de structure ont été rationalisés au cours des douze derniers mois, avec un impact positif sur l'EBITDA et plusieurs mesures ont été mises en place pour préparer l'entreprise à un rebond de l'activité dans les années à venir.



Un leader européen dans le secteur des logiciels de CRM

En 2025, les revenus récurrents d'**Efficy** (80% du chiffre d'affaires) sont restés globalement stables par rapport à 2024. Cette performance reflète la forte dynamique de l'activité *Cloud CRM*, dont la croissance compense la contraction des revenus issus des services (non récurrents) ainsi que le recul de l'activité *Cloud Marketing*.

	Au cours de l'année 2025, Efficy a concentré ses efforts sur le lancement et la montée en puissance de sa nouvelle offre CRM, augmentée par de l'IA, ainsi que sur le renforcement de la dynamique commerciale avec la mise en place d'un « Sales Hub » aux Pays-Bas. La stratégie de croissance externe est centrée sur la consolidation de l'offre CRM avec plusieurs cibles à l'étude.
 LUMION	Un leader mondial dans le domaine des logiciels de visualisation 3D pour l'industrie AIC (Architecture, Ingénierie, Construction) En 2025, les revenus annuels récurrents de Lumion ont enregistré une croissance de +9% par rapport à l'année précédente. Plusieurs leviers de création de valeur ont été activés au cours de l'année : • Acquisition de Niimblr, une plateforme danoise de partage et de collaboration Cloud, pour enrichir les capacités technologiques de l'entreprise ; • Elargissement de l'offre produit avec Lumion View (outil compatible avec les principaux logiciels de design) et Lumion Cloud (qui ajoute des capacités <i>cloud</i> et collaboratives à la suite Lumion, permises grâce à l'intégration réussie de l'acquisition de Niimblr) ; • Renforcement de l'équipe de direction.
	Le leader français de la gestion privée indépendante En 2025, le chiffre d'affaires de Crystal a enregistré une baisse de -4%, qui reflète la diminution de la collecte sur les produits structurés, partiellement compensée par l'impact des acquisitions. L'EBITDA est en hausse de +4%. Au cours de l'année, quatre nouvelles opérations de croissance externe ont été conclues et deux ont été signées. Ces opérations portent à 38 le nombre total d'acquisitions réalisées par Crystal depuis l'entrée au capital de Seven2 en 2021.

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 1,2 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

Contact

Claire Peyssard Moses

Tél. : +33 6 34 32 38 97

E-mail : investors@altamir.fr

AUTHENTIFIÉ PAR



SECURITY MASTER Footprint
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.