

## EURAZEO CONFIRME SON EXCELLENTE DYNAMIQUE DE CROISSANCE AU PREMIER TRIMESTRE 2021 : AUM +21% SUR 12 MOIS ET CHIFFRE D'AFFAIRES +20% HORS VOYAGES ET LOISIRS

Paris, le 20 mai 2021

### Amplification de la dynamique de la gestion d'actifs à fin mars

- Actifs sous Gestion (AUM) : 22,7 Mds€, +21% sur 12M, dont +27% pour le compte de tiers
- Collecte auprès de tiers : 785 M€ à fin mars et c.1 200 M€ YTD, contre 283 M€ au T1 2020
- Commissions de gestion : 59 M€, dont +13% pour le compte de tiers (+4% au total<sup>1</sup> compte-tenu des cessions réalisées sur le bilan)
- Le Groupe anticipe en 2021 une nouvelle croissance des levées grâce à l'attractivité de ses fonds actuellement sur le marché notamment en small-mid buyout, growth et dette privée

### Très bonne progression de l'activité du portefeuille

- Chiffre d'affaires économique du portefeuille<sup>2</sup> en croissance de +20% au T1 2021 par rapport au T1 2020 (+15% par rapport au T1 2019), hors segment Voyages et Loisirs ;
- Croissance de 61% du chiffre d'affaires des sociétés du portefeuille Growth (non consolidé)
- Premières perspectives de redressement en Voyages et Loisirs (10% de l'ANR)

### Activité d'investissement soutenue

- 1,1 Md€ investis (0,5 Md€ au T1 2020) avec un flux d'affaires dans des secteurs porteurs notamment tech (Questel, PPRO, Message Bird), consumer tech (UPD, Aroma-Zone), services financiers (Groupe Premium)
- Comme annoncé, les cessions d'actifs devraient être d'un niveau élevé en 2021-2022

### Bilan toujours très solide

- ANR par action 85,5€ (non réévalué au trimestre)
- Position de trésorerie nette de 255M€ à fin mars – ligne RCF de 1,5 Md€ confirmée
- Engagements d'investissements reçus et non appelés (« dry powder ») à 3,7 Mds€

**Virginie Morgon, Présidente du Directoire, a déclaré :** « Ce premier trimestre 2021 marque la dynamique de croissance d'Eurazeo dans toutes les dimensions de son métier. La croissance de nos levées de fonds et de nos actifs sous gestion, mais aussi le fort rebond de l'activité de notre portefeuille, le rythme soutenu de nos investissements dans les secteurs porteurs, des cessions créatrices de valeur et notre capacité à accompagner les grandes transformations vers une économie plus durable illustrent parfaitement notre positionnement « Power Better Growth » et son attractivité. Dans un environnement économique plus favorable en Europe, aux Etats-Unis et en Asie, nous sommes dès lors confiants dans la poursuite et l'accélération de cette dynamique. »

<sup>1</sup> y compris frais de gestion calculés sur le bilan d'Eurazeo

<sup>2</sup> à périmètre Eurazeo constant

## Nouvelle plateforme de marque : Power Better Growth

Lors de son Assemblée Générale, le Groupe a annoncé qu'il regroupait désormais l'ensemble de ses activités dans les métiers du Private Equity, de la dette privée et des actifs immobiliers et Infrastructures, portées historiquement par les sociétés Eurazeo et Idinvest Partners, sous la marque unique « Eurazeo ».

Cette nouvelle architecture de marque s'accompagne d'un nouveau positionnement, **Power Better Growth** qui, incarne à la fois le modèle et l'ambition du Groupe et de ses équipes.

## 1. ACTIFS SOUS GESTION ET INVESTISSEMENTS

Au 31 mars 2021, les **Actifs sous Gestion** (Assets Under Management ou AUM) du groupe Eurazeo **s'élèvent à 22,7 Mds€, en hausse de 21% sur 12 mois** et de 4% par rapport à fin 2020.

Eurazeo gère des capitaux pour le compte d'investisseurs partenaires pour 16,0 Mds€, en hausse de 27% sur 12 mois glissant et de 6% sur 3 mois, ainsi que les capitaux permanents du Groupe (Actif Net Réévalué, ANR) pour 6,8 Mds€. Pour rappel, conformément à notre méthodologie, les actifs non cotés, qui représentent aujourd'hui la totalité des actifs portés au bilan du Groupe, ne font pas l'objet d'une revalorisation trimestrielle.

Actifs sous Gestion (M€)	31/12 2020	31/03 2021	% variation		% AUM
			LTM	Last 3M	
Private Equity	15 021	15 867	26,3%	5,6%	74%
Private Debt	4 329	4 379	8,7%	1,1%	20%
Real Assets	1 242	1 320	30,2%	6,3%	6%
<b>Total AUM de la gestion d'actifs</b>	<b>20 592</b>	<b>21 566</b>	<b>22,5%</b>	<b>4,7%</b>	<b>100%</b>
Valeur de l'activité de gestion d'actifs	1 440	1 440	42,5%	0%	
Trésorerie et autres	-271	-274	n.s.	n.s.	
<i>dont trésorerie brute</i>	287	255	n.s.	n.s.	
<b>Total AUM Groupe</b>	<b>21 760</b>	<b>22 732</b>	<b>21,1%</b>	<b>4,5%</b>	
<i>dont AUM investisseurs partenaires</i>	15 014	15 973	26,6%	6,4%	70%
<i>dont capitaux permanents (ANR)</i>	6 746	6 759	9,6%	0,2%	30%

Levées de fonds <sup>1</sup> (M€)	T1 2020	T1 2021	% variation
Private Equity	155	644	4x
Private Debt	127	140	+10%
Real Assets	-	-	-
<b>Total</b>	<b>283</b>	<b>785</b>	<b>+177%</b>

<sup>1</sup> exclus les engagements d'Eurazeo dans les programmes du Groupe

La dynamique de levée de fonds devrait se poursuivre sur les prochains trimestres, compte-tenu des montants levés à date en 2021 (1,2 Md€), de l'intérêt des clients investisseurs pour les fonds en cours, et du programme de levée de fonds prévu. Les levées de fonds pour 2021-2022 sont ainsi attendues en croissance par rapport au niveau record de 2020 (2,9 Mds€).

(M€)	Investissements		Cessions	
	T1 2020	T1 2021	T1 2020	T1 2021
Private Equity	344	661	64	209
Private Debt	67	389	99	75
Real Assets	44	79	57	2
Autres	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>455</b>	<b>1 129</b>	<b>220</b>	<b>286</b>
<i>dont bilan</i>	147	222	57	243 <sup>3</sup>

Au cours du premier trimestre 2021, les investissements du Groupe sont en nette hausse dans toutes ses classes d'actifs, totalisant 1,1 Md€ contre 0,5 Md€ au T1 2020. Eurazeo reste particulièrement sélectif dans ses acquisitions dans un contexte de prix élevés.

Les cessions externes sont en hausse de 30%. Elles devraient s'accélérer dans les prochains trimestres comme annoncé.

## A. PRIVATE EQUITY

### Levées de fonds

Les levées de fonds de Private Equity ont été dynamiques sur 3 mois :

- **Growth** : Fort de l'excellent track-record de l'équipe d'investissement, le fonds Eurazeo Growth III a levé à date plus de 700M€ (dont 150 M€ d'engagement du bilan d'Eurazeo), confirmant l'attractivité de la stratégie d'investissement. Le Groupe a cédé 32% de son portefeuille Growth au bilan pour 215 M€ dans le cadre d'un fonds secondaire à un groupe d'investisseurs internationaux, qui se sont également engagés à hauteur de 125 M€ dans d'autres fonds de la stratégie, soit un total de 340M€ ;
- **Buyout** : 165 M€ de co-investissements ont été levés sur le trimestre dans le cadre de build-ups de sociétés du portefeuille ;
- **Venture** : le Groupe a annoncé la première clôture du fonds Smart City II, destiné à investir dans les sociétés digitales innovantes les plus prometteuses de la mobilité, de l'énergie, du bâtiment et de la logistique.
- **Investisseurs particuliers** : Post-clôture, Eurazeo a annoncé le closing final à 170 M€ du fonds secondaire, Idinvest Strategic Opportunities II (ISO II), second véhicule de la gamme ISO dédiée aux particuliers. Le fonds participe au financement de la croissance de PME/ETI européennes non cotées. La collecte du fonds ISO II avait été lancée en octobre 2019 et a dépassé de plus de 30M€ sa cible initiale.

<sup>3</sup> y compris 215 M€ issus de l'opération secondaire Growth auprès d'investisseurs partenaires, non inclus dans les chiffres de cession Groupe présentés ci-dessus car neutre au niveau des AUM

## Investissements et cessions

Le dealflow reste très riche sur la période :

- **Mid-large buyout** (ex Eurazeo Capital) : **Questel** (gestion de la propriété intellectuelle en mode SaaS) a effectué quatre opérations de croissance externe afin d'accélérer son développement. Le Groupe a annoncé post-clôture être en discussion pour une prise de participation majoritaire dans **Aroma-Zone**, pionnier français en matière d'aromathérapie, de beauté et de bien-être naturel, construit sur un modèle digital de vente au client en direct. Cet investissement terminera la phase d'investissement du fonds Eurazeo Capital IV ;
- **Small-mid buyout** (ex Eurazeo PME) : le Groupe a finalisé l'acquisition **d'Altair** (produits ménagers premium) et soutenu **UTAC-CERAM** dans l'acquisition de son concurrent **Millbrook** au Royaume-Uni, doublant ainsi son chiffre d'affaires. Post-clôture, le Groupe a signé des accords d'exclusivité en vue de prendre une participation majoritaire dans le groupe **Premium** (finance personnelle) et dans **I-TRACING** (cybersécurité) ;
- **Growth** : le Groupe a annoncé un investissement dans **PPRO** (fournisseur d'infrastructure pour les moyens de paiement alternatifs transfrontaliers) et réinvesti dans plusieurs de ses participations existantes (**Payfit, Vestiaire Collective, BackMarket**). Post-clôture, le Groupe a pris une participation dans **MessageBird** (plateforme mondiale leader de la communication omnicanale) pour accompagner le développement de la société aux Etats-Unis ;
- **Venture** : la stratégie a accompagné la croissance de sociétés technologiques avec notamment des investissements dans **Jow** et **Cubyn** ;
- **Brands** : annonce post-clôture d'une prise de participation majoritaire dans **Ultra Premium Direct** (petfood haut-de-gamme).

Le Groupe a cédé pour 209 M€ d'actifs de Private Equity sur le T1 2021, hors cession secondaire du bilan sur Growth. Post-clôture, le Groupe a annoncé la cession de 49% de **Trader Interactive** (plateforme de marketing digital pour l'achat et location de véhicules de loisirs et commerciaux aux Etats-Unis) pour 280 M\$, sur la base d'une valeur d'entreprise totale de 1,6 Md\$, soit 2,8x son investissement initial.

Comme annoncé précédemment, le Groupe projette un nombre soutenu de cessions en 2021 et 2022 compte tenu de la maturité de son portefeuille, de la qualité de ses actifs, et de la bonne tenue des marchés.

## **B. PRIVATE DEBT**

### Levées de fonds

Les levées de fonds sur 3 mois s'élèvent à 140 M€, en hausse de +10% par rapport à l'année précédente. Le déploiement rapide des capitaux sur les derniers trimestres devrait conduire au lancement prochain d'un fonds successeur en Direct Lending.

Le Groupe a annoncé post-clôture le lancement de son fonds de dette privée ESMI (Eurazeo Sustainable Maritime Infrastructure) ayant un objectif de développement durable au sens de l'article 9 du règlement (UE) 2019/2088. Il accompagnera des projets de transition de l'économie maritime vers une économie neutre en carbone à l'horizon 2050. Plusieurs investisseurs

souverains et institutionnels de renom ont déjà confirmé leur participation dans le fonds.

### **Investissements et cessions**

Les investissements sur la période se sont élevés à 389 M€, soit près de six fois le montant investi sur la même période de 2020 (67 M€). Les cessions se sont montées à 75 M€.

## **C. REAL ASSETS**

### **Levées de fonds**

Avec l'arrivée mi-janvier de trois professionnels reconnus de l'investissement dans les infrastructures durables, un pipeline d'opportunités dans les secteurs des infrastructures de la transition énergétiques et digitales est en cours de constitution. Parallèlement, l'équipe travaillera au lancement d'une levée de capitaux à partir du second semestre 2021.

### **Investissements et cessions**

L'équipe Real Estate a acquis début janvier 2021 **Johnson Estate**, ensemble immobilier de bureaux situé à Londres composé de 4 immeubles d'une surface totale de 18,000 m<sup>2</sup>, pour un investissement en fonds propre d'environ 79 M€.

La société **Reden Solar** a poursuivi son fort développement au cours du premier trimestre 2021 via notamment l'acquisition de nouvelles centrales en France augmentant ainsi sa capacité de production de 10MW.

La cession du groupe de clinique **C2S**, signée en décembre 2020, devrait être finalisée au S1 2021. Cette opération génèrerait pour Eurazeo un multiple cash-on-cash de 3,2 x et un Taux de Rentabilité Interne (TRI) d'environ 48%.

## **D. PARTENARIATS STRATEGIQUES**

Eurazeo a cédé 20% de sa participation dans **iM Global Partner**, réseau mondial de partenaires dédiés à la gestion active représentant près de 18 milliards de dollars d'encours sous gestion. Les produits de cession relatifs à cette opération représentent environ 70 millions d'euros pour Eurazeo, soit un multiple cash-on-cash de 2,1x et un Taux de Retour Interne (TRI) de 22%. A l'issue de l'opération, Eurazeo conserve 52% du capital.

## 2. CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA GESTION

### 3. D'ACTIFS

> **Les commissions de gestion** progressent de +4 % à 59 M€ à fin mars et se répartissent entre i) l'activité de gestion pour compte de tiers en progression de +13 % à 41 M€, portée par l'effet embarqué des bonnes levées de fonds de 2020 ; ii) les commissions de gestion calculées pour le compte du bilan d'Eurazeo pour 18 M€ en baisse de -13 % du fait des cessions réalisés récemment (Europcar et Iberchem notamment) ;

> **Les commissions de performance réalisées**, qui dépendent des cessions, sont très limitées sur la période du fait de l'absence de cessions significatives sur le trimestre.

(M€)	T1 2020	T1 2021	% variation
Commissions de gestion	57	59	+4%
<i>dont provenant de tiers</i>	36	41	+13%
<i>dont calculées pour le compte du bilan</i>	21	18	-13%
Commissions de performance réalisées	2	1	n.s.
<i>dont provenant de tiers</i>	0,6	1	n.s.
<i>dont calculées pour le compte du bilan</i>	2	0	n.s.
<b>Total commissions</b>	<b>59</b>	<b>60</b>	<b>1%</b>

## 4. CHIFFRE D'AFFAIRES DU PORTEFEUILLE

Le chiffre d'affaires économique du portefeuille porté au bilan est en hausse de 4% au premier trimestre 2021, à périmètre Eurazeo constant. Hors Voyages et Loisirs (V&L), **le chiffre d'affaires économique est en forte progression à +20% par rapport au T1 2020.**

Pour rappel, la base de comparaison du T1 2020 était exigeante, avec un chiffre d'affaires stable par rapport au T1 2019, seul le mois de mars ayant été impacté par le confinement. Pour autant, comparé au T1 2019 le chiffre d'affaires économique hors V&L à périmètre Eurazeo constant est en hausse de +15%. Cette très bonne performance démontre ainsi une nouvelle fois la qualité du portefeuille du Groupe.

Le portefeuille Growth bénéficie par ailleurs de son positionnement « digital native » et connaît une croissance moyenne pondérée de son chiffre d'affaires d'environ 61 % sur 3 mois (non inclus dans les chiffres présentés car les sociétés ne sont pas consolidées).

L'activité reste ralentie pour les actifs de la catégorie Voyages & Loisirs (10 % de l'ANR) qui a enregistré un repli de 70% au premier trimestre. Le Groupe observe cependant des éléments de reprise encourageants dans les « bookings » de voyages étudiants pour WorldStrides aux Etats-Unis qui laissent présager d'une reprise plus franche au deuxième semestre et en 2022.

Compte-tenu de la bonne capitalisation des sociétés du portefeuille et de leur performance, le Groupe ne prévoit pas de leur apporter de support financier supplémentaire.

## CHIFFRE D’AFFAIRES PAR DIVISION D’INVESTISSEMENT

	1 <sup>er</sup> trimestre (M€)			
	T1 2020 PF	T1 2021	% var.	% var (pecc)
Mid-large buyout	665	612	-8%	-7%
<i>hors Voyages et Loisirs</i>	506	572	13%	14%
Small-mid buyout	301	373	24%	25%
Brands	21	30	44%	44%
Real Assets	132	144	9%	9%
<b>CA économique du portefeuille</b>	<b>1 119</b>	<b>1 159</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>
<i>hors Voyages et Loisirs</i>	919	1 100	20%	21%

N.B. : Chiffres en 2020 proforma à périmètre constant Eurazeo. PECC = périmètres Eurazeo et taux de change constants.

## 5. PERSPECTIVES

Les tendances des marchés restent structurellement très positives sur les marchés sur lesquels le Groupe est positionné, les investisseurs continuant d’y augmenter leur allocation.

### Croissance des levées de fonds attendue en 2021 et 2022

Les levées de fonds en moyenne sur 2021-2022 sont attendues en croissance par rapport au niveau record de 2020 (2,9 Mds€) grâce à un programme de levée de fonds fourni sur toutes ses classes d’actifs, et notamment à :

- un niveau d’ambition supérieur sur les fonds « flagships » successeurs attendus sur la période, soit la suite des levées Growth et Private Debt et les lancements de nouveaux véhicules Small-mid Buyout (ex Eurazeo PME) et Mid-large Buyout (ex Eurazeo Capital) ;
- les premières levées de fonds sur des divisions jusqu’ici financées exclusivement par le bilan (Real Assets et Brands) ;
- des levées de capitaux sur de nombreux fonds spécialisés et « sur-mesure » répondant à des besoins spécifiques des Limited Partners, et auprès d’une clientèle privée (wealth-management).

### Programme de cessions ambitieux

Le Groupe projette une accélération de son programme de cessions d’actifs sur 2021 et 2022 compte tenu de la maturité de son portefeuille et de la qualité de ses actifs.

La réalisation de ces cessions devrait avoir un impact positif sur la création de valeur dans l’ANR, sur les plus-values de cession et sur les commissions de performance.

### Développement de la marge de l’activité de gestion d’actifs

Le Groupe confirme son objectif d’augmentation de la marge de FRE à moyen terme à 35-40%, contre 28,7% en 2020. Compte-tenu du timing des levées de fonds attendues cette année et de l’important programme de cessions prévu, la progression des commissions de gestion sera toutefois moins forte en 2021 pour rebondir à un niveau supérieur à partir de 2022 grâce à la levée des fonds successeurs.

## 6. BILAN A FIN MARS 2021

Conformément à notre méthodologie, les actifs non cotés qui représentent la totalité des actifs du Groupe à fin mars, ne font pas l'objet d'une revalorisation trimestrielle. La mise à jour de la trésorerie et des éventuelles variations en cas d'acquisitions et cessions, conduisent à un Actif Net Réévalué de 6,8 Mds€, soit 85,5€ par action.

La trésorerie d'Eurazeo demeure solide, avec **une position de trésorerie nette au 31 mars 2021 de 255 M€**. Les principales variations par rapport au 31 décembre 2020 proviennent des investissements et réinvestissements pour un montant total de 246 M€ et des cessions totales ou partielles pour un montant de 243 M€.

Le Groupe dispose d'une ligne de crédit syndiquée (RCF) confirmée de 1,5 Md€.

Fin mars 2021, le Groupe détient 2,82 millions d'actions propres soit 3,57 % du total des actions en circulation (79,015,524 actions).

## 7. EVENEMENTS POST CLOTURE

### **Eurazeo poursuit son dynamisme dans les investissements :**

- La stratégie mid-large buyout a signé en avril un accord d'exclusivité en vue d'investir dans la société **Aroma-Zone**, pionnier français en matière d'aromathérapie, de beauté et de bien-être naturel, construit sur un modèle digital de vente au client en direct. Eurazeo et ses partenaires investiraient environ 410 M€ en vue de devenir le partenaire de référence d'Aroma-Zone aux côtés de la famille Vausselin, fondatrice, qui resterait un actionnaire significatif au capital de la société.

- La stratégie mid-large buyout et ses associés ont cédé 49% de **Trader Interactive** (marketing et publicité pour les véhicules de loisir et commerciaux) pour 280 M\$, sur la base d'une valeur d'entreprise totale de 1,625 M\$, soit 2.8x son investissement initial ;

- la stratégie small-mid buyout a signé un accord d'exclusivité pour prendre une participation majoritaire dans le **groupe Premium**, courtier indépendant français leader dans la distribution de solutions d'assurance vie et d'épargne retraite à destination du segment « Mass Afluent ». L'investissement devrait représenter autour de 100 M€ pour le Groupe ;

- la stratégie small-mid buyout a signé un accord d'exclusivité en vue d'investir au capital **d'I-TRACING** aux côtés du management et de ses fondateurs. La réalisation de l'opération valoriserait I-TRACING à 165 M€. Eurazeo deviendrait actionnaire de référence du groupe et investirait un montant d'environ 65 M€ ;

- Eurazeo, à travers de sa stratégie Growth, et ses partenaires a annoncé en avril un investissement minoritaire de 200M\$ dans **MessageBird**, plateforme mondiale leader de la communication omnicanale. L'entreprise a ainsi conclu une levée de fonds de 1 milliard de dollars, la plus importante Série C jamais réalisée en Europe et la seconde plus importante de part et d'autre de l'Atlantique.

- la stratégie Brands a signé un accord d'exclusivité aux termes duquel Eurazeo investirait 68 M€ pour détenir une part majoritaire du capital **d'Ultra Premium Direct**, aux côtés de ses actionnaires historiques. Ultra Premium Direct est un acteur de premier plan sur le marché français de l'alimentation premium pour animaux de compagnie

## À PROPOS D'EURAZEO

- Eurazeo est une société d'investissement mondiale de premier plan, qui gère 22,7 milliards d'euros d'actifs diversifiés dont 16,0 milliards pour compte de tiers investis dans un portefeuille de plus de 450 entreprises. Fort de son expertise dans le private equity, l'immobilier et la dette privée, le Groupe accompagne les entreprises de toute taille mettant au service de leur développement l'engagement de ses près de 300 collaborateurs, sa profonde expérience sectorielle, son accès privilégié aux marchés mondiaux, ainsi que son approche responsable de la création de valeur fondée sur la croissance. Son actionariat institutionnel et familial, sa structure financière solide sans endettement structurel et son horizon d'investissement flexible lui permettent d'accompagner les entreprises dans la durée.
- Eurazeo dispose de bureaux à Paris, New York, Sao Paulo, Séoul, Shanghai, Singapour, Londres, Luxembourg, Francfort, Berlin et Madrid.
- Eurazeo est cotée sur Euronext Paris.

## CALENDRIER FINANCIER D'EURAZEO

---

<b>28 juillet 2021</b>	Résultats du 1 <sup>er</sup> semestre 2021
<b>9 novembre 2021</b>	Chiffre d'affaires du 3 <sup>ème</sup> trimestre 2021

---

### CONTACTS EURAZEO

**Pierre BERNARDIN**

DIR. RELATIONS INVESTISSEURS

[pbernardin@eurazeo.com](mailto:pbernardin@eurazeo.com)

+33 (0)1 44 15 16 76

**Virginie CHRISTNACHT**

DIRECTRICE DE LA COMMUNICATION

[vchristnacht@eurazeo.com](mailto:vchristnacht@eurazeo.com)

+33 (0)1 44 15 76 44

### CONTACT PRESSE

**Maël EVIN**

HAVAS

[mael.evin@havas.com](mailto:mael.evin@havas.com)

+33 (0)6 44 12 14 91

# ANNEXE 1 : PERFORMANCE DU PORTEFEUILLE

## A. PRIVATE EQUITY

Société	Commentaires
<b>Mid-large buyout (Eurazeo Capital)</b>	
Albingia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développement positif du chiffre d'affaires sur les trois premiers mois de l'année, en hausse de plus de 2% par rapport à l'année dernière à la même période</li> <li>• Pas d'augmentation de la sinistralité à l'exception de la Construction dont la contribution au résultat technique reste inférieure à 10%</li> </ul>
CPK	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le chiffre d'affaires demeure stable sur les premiers mois de l'année par rapport à n-1 alors que le Groupe a fait face à des événements exceptionnels fortement défavorables</li> <li>• Très bonne performance de la marque Terry's au Royaume-Uni portée par le segment tablettes, la campagne de Pâques et une meilleure couverture de distribution</li> </ul>
DORC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonne performance sur les premiers mois de l'année, en ligne avec l'exercice précédent, et un mois de mars qui signe le retour aux niveaux pré-covid</li> <li>• Les segments Europe de l'Ouest et Reste du Monde sont au-dessus des attentes et compensent un début d'année en demi-teinte en Allemagne.</li> </ul>
Elemica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elemica a connu un très bon démarrage en 2021 sur l'ensemble de ses indicateurs (bons bookings et taux de renouvellement proche de 99%)</li> <li>• Début mars, Elemica a finalisé l'acquisition d'OmPrompt financée par endettement</li> </ul>
Grandir	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Très bonne dynamique sur le début de l'exercice. Le taux de commercialisation est élevé à fin mars et en avance par rapport aux attentes</li> <li>• En France, les fermetures liées au contexte sanitaire ont eu un impact limité</li> <li>• La plateforme anglaise enregistre une performance en ligne avec les attentes – nettement moins impactée par les fermetures – malgré une baisse des effectifs sur le réseau</li> </ul>
Planet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planet continue néanmoins de sécuriser de nouveaux vendeurs et de bénéficier de fortes synergies commerciales avec 3C Payment dont l'acquisition fin 2020 a permis de créer un prestataire mondial majeur des solutions de paiement à valeur ajoutée</li> <li>• Le retour progressif du tourisme en Europe dans les prochains trimestres devrait permettre un rebond de l'activité « VAT refund », qui reste fortement ralentie</li> </ul>
Seqens	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La division pharmaceutique réalise une très bonne performance, bénéficiant d'une demande forte et résiliente sur son activité CDMO et ses API ainsi qu'une très bonne dynamique sur l'ensemble des solvants</li> <li>• Les ingrédients de spécialité affichent une reprise d'activité sur certains marchés ayant été impactés par la Covid</li> </ul>
Sommet Education	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solide performance des nouvelles inscriptions malgré le contexte sanitaire</li> <li>• Très bonne dynamique concernant le retour des étudiants sur les différents campus avec un faible taux d'attrition. Le nombre d'étudiants sur le campus devrait être en augmentation de 4 % par rapport à l'année précédente, un niveau supérieur aux objectifs initiaux</li> </ul>
Trader Interactive	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La dynamique des ventes est bonne rapport à l'année précédente sur les trois principaux segments : équipements, véhicules de loisirs et camions commerciaux</li> <li>• La société a initié une augmentation des prix avec de premiers résultats positifs</li> </ul>
WorldStrides	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grâce au déploiement rapide de la vaccination et à la réouverture des voyages aux Etats-Unis, la société commence à voir une reprise des voyages scolaires domestiques (K12)</li> <li>• Les inscriptions pour les voyages en 2022 sont encourageantes</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grâce à sa restructuration financière, au dédommagement de ses assurances et à la réduction de sa base de coûts, la société a de solides moyens financiers pour financer la reprise progressive de son activité</li> </ul>
Questel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les acquisitions récentes de de Morningside et NovumIP – après celles de DoE Legal et Innosabi – doivent permettre à la plateforme de générer des synergies importantes dans les prochains mois</li> <li>• Questel continue d’avoir une excellente dynamique commerciale sur le segment Service avec plus de 90% d’opportunités déjà signées, qui doivent encore se transformer en chiffre d’affaires dans les prochains mois</li> </ul>
<b>Small-mid buyout (Eurazeo PME)</b>	
2RH	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le groupe bénéficie depuis la réouverture des réseaux de commerces spécialisés d’une forte demande et d’un bon backlog pour toutes les marques du fait de la tendance porteuse de la mobilité urbaine et le succès des nouvelles collections.</li> </ul>
Altair	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonne intégration d’Altair en février 2021.</li> <li>• Bon niveau d’activité sur ce premier trimestre, avec une forte croissance sur les trois marques phares du groupe Starwax, Sinto et Kapo.</li> </ul>
Dessange	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L’activité salons est impactée par la fermeture des centres commerciaux sur ce premier trimestre.</li> <li>• Bonne performance néanmoins sur l’activité vente de produits.</li> </ul>
Easy Vista	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonne intégration d’Easy Vista en octobre 2020.</li> <li>• Bon niveau d’activité notamment grâce à une activité soutenue en Europe.</li> </ul>
Efeso	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L’activité digitale enregistre une forte croissance.</li> <li>• Les restrictions de déplacement et les fermetures d’usines dans certains secteurs continuent d’entraîner des retards dans certains projets.</li> </ul>
In’Tech Medical	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In’Tech continue sa croissance sur tous les segments d’activité, bénéficiant d’un carnet de commandes resté solide.</li> <li>• Le groupe est clairement identifié comme leader sur son secteur, lui faisant bénéficier d’une forte visibilité pour les prochains mois.</li> </ul>
Groupe ROSA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nouveau nom pour le groupe MK Direct qui devient le Groupe ROSA.</li> <li>• Très bonne dynamique de l’activité sur les 3 marques du groupe depuis 2020. Cette croissance se poursuit sur ce premier trimestre sur l’ensemble des canaux, portée par le développement du e-commerce qui s’est accéléré depuis 2020, résultat de la transformation opérée avec succès.</li> </ul>
Orolia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L’activité d’Orolia est désormais constituée à 100% de l’activité R-PNT (cœur de métier).</li> <li>• Impact limité de la covid en raison du positionnement de leader dans les solutions résilientes de positionnement (R-PNT).</li> <li>• Bon niveau d’activité sur l’aviation. Le backlog est solide.</li> </ul>
Peters	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peters bénéficie de l’intégration du build-up Catgut intégré en mars 2021.</li> <li>• Après une année impactée par le report des opérations non urgentes avec la crise COVID, l’activité de Péters revient sur ce premier trimestre dans ses prévisions.</li> </ul>
Redspher	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonne reprise de l’activité revente (cœur de métier) sur ce premier trimestre, dont les volumes sont en ligne avec le niveau de 2019.</li> </ul>
UTAC Ceram	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonne intégration d’UTAC Ceram en octobre 2020</li> <li>• UTAC Ceram bénéficie de l’intégration du build-up Millbrook intégré en février 2021.</li> </ul>
Vitaprotech	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vitaprotech bénéficie de l’intégration du build-up ESI intégré en février 2021.</li> <li>• Reprise de l’activité confirmée tant en chiffre d’affaires qu’en prise de commandes avec de gros contrats conclus sur ce premier trimestre.</li> </ul>

Growth	
Adjust	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cession à AppLovin, introduite en bourse le 15 avril.</li> <li>• Accélération de la croissance en 2021 après une réorganisation des équipes et des processus internes.</li> </ul>
Backmarket	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Très bonne performance au T1, supérieure aux attentes. Expansion internationale aux Etats-Unis, en Asie (principalement au Japon) et au Royaume-Uni.</li> <li>• Poursuite de la diversification de l'offre produits et des marques</li> </ul>
Content Square	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonne performance au T1, renforcée notamment par l'activité aux Etats-Unis.</li> <li>• Très bonne rétention client.</li> </ul>
Doctolib	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Très bonne performance au T1, sans tenir compte de l'incrément de chiffre d'affaires liée aux campagnes de vaccination covid en France et en Allemagne.</li> <li>• Sortie d'un nouveau logiciel médical à destination des médecins et lancement de l'activité en Italie.</li> </ul>
ManoMano	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Très bonne performance au T1 avec une forte croissance des volumes de ventes dans le sillage de l'année 2020.</li> </ul>
Meero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Performance au T1 supérieure aux attentes, malgré un environnement toujours difficile en raison de la crise sanitaire.</li> <li>• Concentration des efforts autour de grands comptes clés et de nouveaux verticaux</li> </ul>
MessageBird	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Closing fin mai.</li> </ul>
Payfit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bonne performance au T1 en ligne avec les attentes et les objectifs d'hypercroissance en 2021.</li> <li>• Amélioration de l'efficacité opérationnelle</li> </ul>
PPRO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Performance au T1 supérieure aux attentes, particulièrement sur le segment des prestataires de services de paiement. Renforcement des partenariats en Amérique Latine.</li> </ul>
Thought Machine	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Performance au T1 en ligne avec les attentes. Signature de nouveaux partenariats et mise en production de l'offre réalisée avec succès.</li> </ul>
Tink	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Performance au T1 en ligne avec les attentes. Accélération de la croissance organique avec la diversification de l'offre produit et l'expansion géographique, renforcée par l'acquisition de FinTechSystems en Allemagne.</li> </ul>
Younited Credit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Performance au T1 en ligne avec les attentes sur les segments B2B et B2C. Bonne collecte depuis le début de l'année et réduction de l'exposition bilantielle</li> </ul>
Vestiaire Collective	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte croissance de l'activité au T1, générée à la fois par la hausse du trafic sur le site, de l'offre et de la demande d'acheteurs. Très bonne performance en Europe, en dépit de difficultés liées au Brexit, aux Etats-Unis et en Asie.</li> <li>• Renforcement des efforts pour promouvoir le développement durable de l'activité.</li> </ul>
IES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Performance au T1 en ligne avec les attentes, notamment grâce à l'activité en Europe, une base de clientèle établie en 2020/2021 et les aides gouvernementales portant sur l'énergie électrique</li> </ul>
I-Pulse	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Croissance encourageante sur le segment des actifs, en dépit d'une moindre performance sur l'activité services.</li> </ul>
Brands	
Axel Arigato	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte performance liée à la croissance continue des activités en ligne, l'accroissement global des ventes et l'impact des nouvelles lignes de produits (design de sneakers et vêtements).</li> <li>• Pénétration soutenue de nouveaux marchés.</li> <li>• Poursuite des investissements (publicité, marketing numérique, informatique, équipes).</li> </ul>
Bandier	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La dynamique du e-commerce reste solide, la société bénéficiant de l'amélioration de l'infrastructure numérique et des actifs, ainsi que de l'évolution du comportement d'achat des consommateurs.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poursuite des investissements dans les équipes et les processus pour soutenir la croissance de ses activités.</li> </ul>
Dewey's	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte performance par rapport à l'exercice précédent, la marque continuant à développer sa distribution.</li> <li>• L'équipe a axé ses efforts d'investissement sur le marketing et la marque.</li> <li>• Prise de fonction d'un nouveau CFO en janvier.</li> </ul>
Herschel Supply Co.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impact de la Covid-19 sur les équipements de mobilité.</li> <li>• Début mars, Jon Hoerauf, ancien Président d'Arc'teryx, devient le premier CEO d'Herschel.</li> <li>• Lancement de l'Eco Collection, une collection axée sur le développement durable proposant des styles classiques issues de matières 100 % recyclées.</li> </ul>
Nest New York	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte demande des consommateurs, les ventes numériques finales restent bonnes dans un contexte de reprise pour les points de vente physiques suite à la Covid-19.</li> <li>• Lancement réussi de nouvelles collections bien-être et d'huiles parfumées, favorisant l'évolution de Nest vers une marque de parfumerie inspirante.</li> <li>• Poursuite du développement de nouveaux produits axés sur les attentes des consommateurs en matière de « Nesting » (Bien vivre chez soi), bien-être et soins.</li> </ul>
Q Mixers	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poursuite de la croissance solide des ventes à emporter et reprise visible des ventes sur place</li> <li>• Développement de programmes marketing pour améliorer la notoriété, les essais de mise sur le marché et la fidélisation des clients</li> </ul>
Waterloo Sparkling Water	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distribution et accélération constante de la marque, auprès des clients historiques et nouveaux</li> <li>• Cet investissement permettra à Waterloo de bénéficier de ressources opérationnelles, d'une expertise en matière de développement de marque ainsi que de capitaux pour se développer en accélérant son innovation produits et marketing.</li> </ul>
Pat McGrath Labs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Non consolidé</li> </ul>

## B. REAL ASSETS

Société	Commentaires
<b>Real Assets (Eurazeo Patrimoine)</b>	
C2S	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires portée par la contribution des builds-up réalisés durant la deuxième partie de 2020 et par les compensations reçues suite à la perte de revenus liée à la crise de Covid-19 ;</li> <li>• Processus de vente de C2S en cours depuis décembre 2020, exclusivité accordée à Elsan : Multiple cash-on-cash de 3,2x, TRI de 48 % et un produit de cession attendu d'environ 400 M€. Le closing devrait intervenir à la fin du premier semestre 2021.</li> </ul>
Grape Hospitality	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La performance des 3 premiers mois de l'année 2021 reste très largement impactée par les mesures sanitaires liés à la crise de Covid-19 en France et en Europe;</li> <li>• Le plan d'adaptation des ressources et des dépenses développé durant l'année 2020 continue d'être mis en place dans l'ensemble des hôtels du Groupe;</li> <li>• Un plan spécifique de reprise de l'activité est prêt à être déployé dès la levée des restrictions sanitaire en France et en Europe.</li> </ul>
European Hotel Program	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissement réalisé en décembre 2020 à hauteur de 21 M€ dans Hôtel Londra, un établissement 4 étoiles au cœur de Florence.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'Hôtel Londra a été fermé à partir du premier trimestre 2021 pour permettre de réaliser des travaux importants de transformation</li> </ul>
Euston House	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Croissance du chiffre d'affaires en phase avec les attentes grâce aux revues de loyers réalisées au début de l'année 2021</li> <li>• L'impact de la crise de Covid-19 sur le recouvrement des loyers est sous contrôle.</li> </ul>
Reden Solar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte augmentation du chiffre d'affaires au premier trimestre 2021 portée par les acquisitions réalisées durant l'année 2020 en Espagne, en Grèce, au Chili et au Mexique ainsi que par un fort ensoleillement en France sur la période ;</li> <li>• Développement organique du groupe en France via les appels d'offre CRE en cours</li> </ul>
Emerige	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chiffres d'affaires en forte progression au premier trimestre 2021 vis-à-vis de 2020 ;</li> <li>• La progression du chiffre d'affaires en en partie dû au report d'une partie de l'activité 2020 en 2021.</li> </ul>
The People Hostels	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Depuis fin Décembre 2020, suite à la mise en place des mesures sanitaires françaises, les actifs du groupe sont fermés ;</li> <li>• Un plan de réouverture spécifique sera déployé à partir du mois de Mai, en ligne avec les mesures sanitaires.</li> </ul>
Highlight	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achat à terme d'un bâtiment tertiaire historique à Courbevoie, à transformer et rénover en un complexe de près de 24 000 m<sup>2</sup></li> <li>• Investissements en fonds propres d'Eurazeo (59 M€) aux côtés des intérêts minoritaires: 57 % des coûts d'acquisition financés à date</li> <li>• Retard de plusieurs mois prévu sur la date de livraison en raison de la fermeture du site de construction suite au confinement en France.</li> </ul>
Dazeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programme d'investissement initial de 70 M€ porté à 90 M€ (affectation cible) ;</li> <li>• Au total, 12 projets financés à date pour un montant global d'environ 78 M€</li> <li>• 7 projets sont en phase de commercialisation et bénéficient d'un regain d'activité et d'un intérêt de la part d'investisseurs institutionnels en ce début d'année.</li> </ul>
Johnson Estate	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chiffre d'affaires stable au premier trimestre 2021 en comparaison avec l'année 2020</li> <li>• Taux d'occupation stable et recouvrement des loyers sous contrôle auprès des locataires.</li> </ul>
Paris Fashion Shops	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Place de marché B2B dédiée aux grossistes.</li> <li>• Le Chiffre d'Affaire réalisé au Q1 2021 est en forte croissance vis-à-vis de 2020</li> </ul>

## ANNEXE 2 : PARTENARIATS STRATEGIQUES

### iM Global Partner (pas d'AUM consolidé)

Les actifs sous gestion d'iM Global Partner s'établissent à 17,7 Mds\$ à fin mars, en hausse de 25 % par rapport à décembre 2020, à périmètre constant, sous l'effet de la surperformance de ses affiliés ainsi que de la poursuite de sa bonne dynamique de collecte.

Depuis l'acquisition d'Oyster auprès de SYZ au premier semestre 2020, la Société a redéfini les mandats de gestion et lancé de nouvelles stratégies, en s'appuyant notamment sur ses Partenaires. L'ensemble du travail d'intégration a également été réalisé avec succès.

### Rhône Group (8 % des AUM)

#### Fonds V

En mars 2021, Hudson's Bay Company a finalisé un investissement de 500 M\$ avec Insight Partners, l'un des principaux investisseurs en capital développement, afin de créer Saks, activité e-commerce indépendante de Saks Fifth Avenue. Dans le cadre de cette transaction, l'activité de Saks est valorisée à 2 Mds\$ et Hudson's Bay Company détient une participation majoritaire de 75 %. Sur la base de cette opération, le Fonds V a amélioré la valorisation de l'investissement dans Hudson's Bay Company, celle-ci passant de 1,6x (T4 2020) à 2,6x (T1 2021).

En février 2021, le Fonds V a acquis une participation de 20 % dans Illycaffè S.p.A. Illy est l'une des marques de café haut de gamme les plus connues au monde. La famille Illy, qui contrôle l'entreprise depuis sa fondation en 1933, a choisi Rhône comme partenaire pour accélérer sa croissance mondiale et l'aider à envisager sa sortie.

En janvier 2021, le Fonds V a cédé une part supplémentaire de 25 % de ses actions ordinaires dans la société cotée Fluidra, représentant une distribution de 233 M€ au Fonds V, soit 3,0x le capital investi et un TRI de 33 % sur la vente des actions. Au 31 mars 2021, le cours de clôture des actions à hauteur de 24,35 € se traduit par des rendements bruts pour le Fonds V sur l'investissement dans Fluidra : ils représentent un multiple de 3,1x le capital investi et un TRI de 33,9 %.

#### Fonds IV

À la fin du trimestre, CSM Bakery Solutions Limited a finalisé la cession annoncée de sa branche européenne et internationale d'ingrédients à Investindustrial, pour une valeur d'entreprise de 650 M€, soit 13,0x l'EBITDA de mars 2021. Le produit de cette cession a permis de réduire de 75 % l'endettement de la société.

#### **MCH Private Equity (1 % des AUM)**

Lors du premier trimestre 2021, MCH a réalisé le quatrième investissement du fonds MCH Iberian Capital V en acquérant Logalty, une legaltech spécialisée dans la sécurisation des transactions digitales, aux côtés de son autre véhicule Oman-Spain.

En parallèle, MCH a cédé Lenitudes (l'une des deux dernières participations du fonds III avec Europastry) auprès de Atrys Health, services de diagnostic et de traitements médicaux. Via cette opération réalisée en partie par échange de titre, MCH entre donc au capital d'Atrys.

Aucune autre cession n'est intervenue au cours de ce trimestre.

## **ANNEXE 3 : ACTIFS SOUS GESTION GENERANT DES COMMISSIONS (FEE PAYING AUM)**

<b>T1 2021 (M€)</b>	<b>Compte de tiers Eurazeo<sup>1</sup></b>	<b>Rhône (30%)</b>	<b>MCH (25%)</b>	<b>Bilan Eurazeo</b>	<b>Total</b>
Private Equity	6 687	958	196	3 384	11 225
Private Debt	3 317	-	-	24	3 341
Real Assets	37	32	-	762	831
<b>Total</b>	<b>10 041</b>	<b>990</b>	<b>196</b>	<b>4 170</b>	<b>15 396</b>

<sup>1</sup> inclus les fonds levés par Eurazeo et l'invest auprès de tiers

## ANNEXE 4 : ACTIFS SOUS GESTION

M€	31/12/2020			31/03/2021			Evolution (%)	
	ANR	AUM, tiers	Total AUM	ANR	AUM, tiers	Total AUM	vs. LTM	vs. 31/12/2020
Private Equity, Eurazeo	4 536	8 465	<b>13 001</b>	4 439	9 412	<b>13 851</b>	<b>26%</b>	<b>7%</b>
<i>Mid-large buyout</i>	2 523	1 226	3 749	2 542	1 406	3 949	-1%	5%
<i>Small-mid buyout</i>	570	470	1 040	629	572	1 201	55%	15%
<i>Growth</i>	1 000	845	1 845	822	1 260	2 081	78%	13%
<i>Brands</i>	425	-	425	425	-	425	64%	0%
<i>Healthcare</i>	-	415	415	-	415	415	n.s.	0%
<i>Venture</i>	18	2 472	2 490	22	2 610	2 632	16%	6%
<i>Private funds</i>	-	3 038	3 038	-	3 149	3 149	24%	4%
Private Debt	21	4 308	<b>4 329</b>	56	4 323	<b>4 379</b>	9%	<b>1%</b>
Real Assets, Eurazeo	1 020	51	<b>1 071</b>	1 098	51	<b>1 150</b>	35%	<b>7%</b>
Rhône (30%)	-	1 839	<b>1 839</b>	-	1 836	<b>1 836</b>	20%	<b>0%</b>
MCH Private Equity (25%)	-	220	<b>220</b>	-	220	<b>220</b>	12%	<b>0%</b>
Kurma (40%)	-	132	<b>132</b>	-	131	<b>131</b>	n.s.	<b>-1%</b>
<b>Total Portefeuille</b>	<b>5 577</b>	<b>15 015</b>	<b>20 592</b>	<b>5 593</b>	<b>15 973</b>	<b>21 566</b>	<b>22%</b>	<b>5%</b>
<b>Activité Gestion d'Actifs</b>	<b>1 440</b>	-	<b>1 440</b>	<b>1 440</b>	-	<b>1 440</b>	<b>43%</b>	<b>0%</b>
Trésorerie nette & Autres	-271	-	-271	-274	-	-274	n.s.	n.s.
<i>Trésorerie</i>	287	-	287	255	-	255	n.s.	n.s.
<i>Autres titres actifs/passifs<sup>1</sup></i>	-539	-	-539	-506	-	-506	n.s.	n.s.
<i>Impôts latents</i>	-101	-	-101	-99	-	-99	n.s.	n.s.
<i>Auto-contrôle</i>	82	-	82	76	-	76	n.s.	n.s.
<b>Total</b>	<b>6 746</b>	<b>15 015</b>	<b>21 760</b>	<b>6 759</b>	<b>15 973</b>	<b>22 732</b>	<b>21%</b>	<b>4%</b>

<sup>1</sup> y compris actifs investis hors groupe en tant que LP