

Rapport d'activité
2014

UNE
DÉMARCHE
INTÉGRÉE
POUR DÉVELOPPER
DURABLEMENT
LES
PME

UN PORTEFEUILLE DE 10 PME FRANÇAISES

Les sociétés du portefeuille ont en commun un haut potentiel de création de valeur.
En 2014, Eurazeo PME a élargi son périmètre avec l'acquisition de Vignal Lighting Group qui accompagne la mutation du secteur de l'éclairage vers le standard LED, et celle de Colisée, 4^e acteur français de la prise en charge globale de la dépendance.

COLISEE	DESSANGE INTERNATIONAL	Péters SURGICAL	VIGNAL LIGHTING GROUP	CAPVERT-FINANCE	Léon DE BRUXELLES	Gault & Frémont LA BOÎTE À L'ESPRIT D'OUVERTURE	IR IDÉAL RÉSIDENCES	The Flexitallic Group	Fondis Bioritech
4 ^e acteur français du secteur des maisons de retraite	Quatre marques mondiales au service de la beauté des femmes	Un des leaders mondiaux des dispositifs de fermeture chirurgicale	Leader des feux de signalisation et de travail pour véhicules industriels et commerciaux	Maintenance, recyclage et financement des infrastructures informatiques	Brasseries spécialisées en moules frites et cuisine belge	Leader français de la fabrication de solutions de packaging alimentaire	Accueil et accompagnement de personnes âgées et de convalescents	Solutions d'étanchéité de haute technologie	Analyseurs portatifs scientifiques de terrain
C.A. 2014 182 M€	C.A. 2014 63 M€	C.A. 2014 53 M€	C.A. 2014 77 M€	C.A. 2014 87 M€	C.A. 2014 116 M€	C.A. 2014 44 M€	C.A. 2014 27 M€	C.A. 2014 182 M€	C.A. 2014 13 M€
64 % PARTICIPATION EURAZEO PME	76 % PARTICIPATION EURAZEO PME	86 % PARTICIPATION EURAZEO PME	77 % PARTICIPATION EURAZEO PME	56 % PARTICIPATION EURAZEO PME	59 % PARTICIPATION EURAZEO PME	70 % PARTICIPATION EURAZEO PME	52 % PARTICIPATION EURAZEO PME	3 % PARTICIPATION EURAZEO PME	45 % PARTICIPATION EURAZEO PME

EURAZEO PME S'ENGAGE DANS LE RAPPORT INTÉGRÉ

Précurseur depuis 2008 dans l'intégration de la Responsabilité Sociétale d'Entreprise au sein du capital-investissement, Eurazeo PME poursuit le déploiement de celle-ci au cœur de son modèle dont le but est de lier les variables économiques, sociales, sociétales et environnementales. La publication de ce rapport intégré constitue donc une nouvelle étape importante puisqu'il est le premier dans le monde du capital-investissement et parmi les pionniers en France.

LE MODÈLE INTÉGRÉ D'EURAZEO PME

La mission d'Eurazeo PME est de transformer les PME et de décupler leur potentiel en étant un actionnaire engagé aux côtés des équipes dirigeantes des entreprises. La responsabilité est une composante fondamentale du modèle d'Eurazeo PME, placé sous le signe de la création de valeur.

C'est donc tout naturellement qu'Eurazeo PME s'est tournée vers un rapport intégré. Son ambition : communiquer en toute transparence cette démarche d'intégration de la RSE au cœur de son modèle d'affaires et offrir une vision complète des performances financières et extra-financières de la société. Ce rapport éclaire sur la vision et les enjeux d'Eurazeo PME. Il permet de comprendre sa stratégie et les moyens mis en œuvre pour préparer l'avenir de sa propre activité et celui des entreprises de son portefeuille.

UNE DÉMARCHE VOLONTAIRE DE PROGRÈS

L'ambition d'Eurazeo PME est de progresser et de faire progresser ses participations. Dans cette logique, la démarche de reporting intégré et le cadre méthodologique publié par l'International Integrated Reporting Council (IIRC) constituent des sources d'inspiration et d'innovation.

Avec ce rapport intégré, Eurazeo PME souhaite offrir une vision holistique de son activité et des sociétés de son portefeuille. Dans ce cadre nouveau, les parties prenantes sont invitées à faire part de leurs remarques dans une logique de progrès continu. ♦

SOMMAIRE

02 **Chiffres clés du portefeuille**

03 **Regards croisés** Virginie Morgon & Olivier Millet

08 **Enjeux
et Stratégie**

09 **L'impératif de la différenciation**

16 **Un modèle performant et responsable**

20 **Le dialogue avec les parties prenantes**

22 **Gouvernance**

23 **La gouvernance d'entreprise**

26 **Des équipes au service de la croissance**

28 **Une année
2014
dynamique**

29 **Informations financières**

32 **Informations extra-financières**

34 **Ça s'est passé en 2014**

36 • COLISÉE

38 • DESSANGE INTERNATIONAL

40 • PÉTERS SURGICAL

42 • SIGNAL LIGHTING GROUP

44 • CAP VERT FINANCE

46 • LÉON DE BRUXELLES

48 • GAULT & FRÉMONT

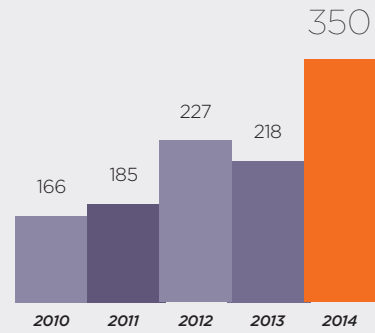
50 • IDÉAL RÉSIDENCES,
THE FLEXITALLIC GROUP, FONDIS

51 **Perspectives**

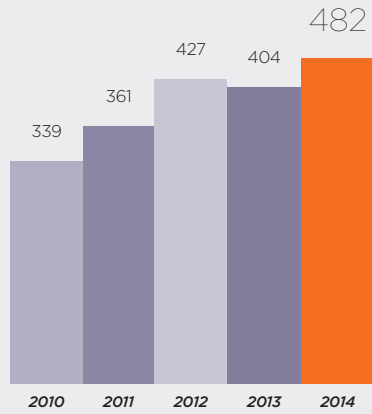
52 **Glossaire**

53 **Crédits et remerciements**

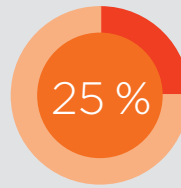
VALEUR DU
PORTEFEUILLE
en millions d'euros



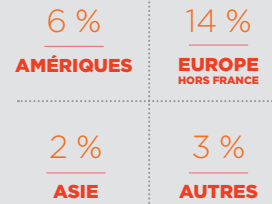
CHIFFRE D'AFFAIRES
CONSOLIDÉ
en millions d'euros



ACTIVITÉ
À L'INTERNATIONAL



DU CHIFFRE D'AFFAIRES
À L'INTERNATIONAL



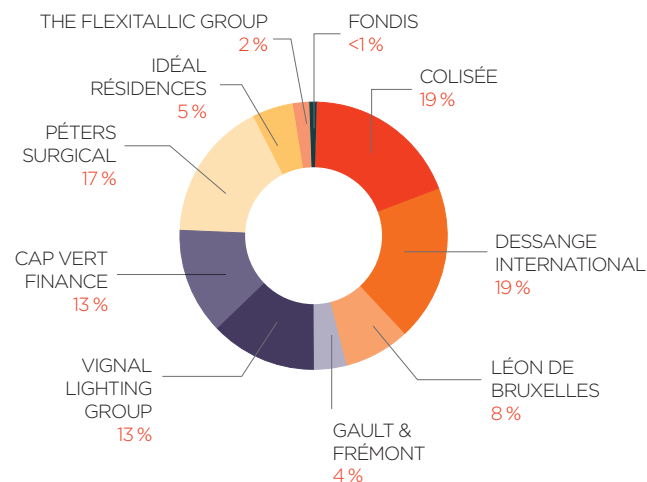
CHIFFRES CLÉS DU
PORTEFEUILLE

12 486 TONNES
ÉQUIVALENT
CO₂ ÉMIS

396 000 M³
D'EAU CONSOMMÉE

4 639 SALARIÉS
PERMANENTS

COMPOSITION DE L'ANR AU 31/12/14
en %



63 %

des sociétés du
portefeuille
ont un Comité des
rémunérations

38 %

des sociétés du
portefeuille
ont un Comité d'audit

100 %

des sociétés
ont leurs instances d'exécution
et de contrôle séparées



REGARDS CROISÉS
**VIRGINIE MORGON
& OLIVIER MILLET**

Respectivement Présidente du Conseil de Surveillance et Président du Directoire d'Eurazeo PME, Virginie Morgon et Olivier Millet croisent leurs visions des performances réalisées et projettent ensemble Eurazeo PME dans l'avenir.

COMMENT ANALYSEZ-VOUS LE MARCHÉ DES PME EN 2014/2015 ?

OLIVIER MILLET : C'est un marché à deux vitesses, avec d'un côté des entreprises confrontées à des problèmes de marges, de concurrence et de compétitivité et, de l'autre, des entreprises bien armées face à une conjoncture difficile. Ces dernières sont souvent des PME gérées par un tandem managérial et actionnarial qui fonctionne bien et leur permet d'avoir un projet stratégique porteur, une feuille de route ambitieuse et une dynamique positive de création de valeur.

VIRGINIE MORGON : Le marché des PME — notamment les entreprises ciblées par Eurazeo PME, d'une valeur comprise entre 15 et 200 millions d'euros — bénéficie toujours d'un volume important de transactions (85 en 2014 contre 72 en 2013). Autant d'opportunités générées par des dirigeants conscients de la nécessité d'avoir des actionnaires capables de les soutenir dans leur croissance, en France et à l'international. Cet accompagnement est indispensable quand on sait que la taille moyenne des PME françaises est deux fois moins grande que celle de leurs consœurs allemandes ou anglaises. Certes, cette croissance peut être obtenue avec de la dette, très disponible actuellement sur le marché. Mais c'est grâce à un actionnariat disposant de beaucoup de fonds propres, d'une expérience solide, d'un réseau d'affaires puissant et d'une ambition partagée avec l'entreprise que le résultat sera le plus concluant.

ENTRE ACQUISITIONS ET OPÉRATIONS DE CROISSANCE EXTERNE, EURAZEO PME A FAIT PREUVE EN 2014 D'UN GRAND DYNAMISME TOUT EN RESTANT TRÈS SÉLECTIF. VOTRE STRATÉGIE SEMBLE PORTER TOUS SES FRUITS ?

O.M. : Nous avons effectivement été très actifs et sélectifs à la fois, avec deux acquisitions — Colisée et Vignal Lighting Group — et huit opérations de croissance externe pour Colisée, Vignal Lighting Group, Péters Surgical et Cap Vert Finance. Ces opérations s'inscrivent dans la droite ligne de notre stratégie : investir dans les PME françaises — de petite taille parfois —, affichant suffisamment d'atouts pour « jouer » la mondialisation. Notre objectif est alors d'avancer simultanément dans deux directions : le changement de taille et de masse critique, avec des consolidations françaises, puis des projections à l'international. Le cas Péters Surgical est le plus emblématique de cette stratégie et le plus complet en termes de transformation. Acquis en 2013, il a doublé de taille en achetant Vitalitec, entreprise française qui lui a permis d'élargir ses gammes de produits et d'étendre sa présence géographique directe. Grâce à cette base consolidée, les équipes dirigeantes ont pu être renforcées. Par ailleurs, nous avons travaillé pendant un an sur l'acquisition d'une société complémentaire à Péters Surgical sur le marché indien. Pour réaliser tout ce travail dans un temps si court, la PME doit être bien gérée et les équipes dirigeantes prêtes à changer de dimension en termes de marchés, de volumes d'affaires et de géographies.

“
Nous avons été très actifs et sélectifs avec deux acquisitions et huit opérations de croissance externe.
 ”

OLIVIER MILLET
 Président du Directoire

V.M. : Là est la force... et le paradoxe d'Eurazeo PME. Alors que la France tourne au ralenti et que beaucoup de PME souffrent, nous n'avons pas de problème de croissance avec les sociétés dont nous sommes actionnaires. Nous construisons un portefeuille d'entreprises dotées de fortes bases, grâce à un travail méthodique de détection et de transformation par acquisitions et mondialisation, à l'instar de ce qu'Eurazeo a réalisé sur des groupes beaucoup plus gros comme Rexel, par exemple. Une méthodologie destinée aux grandes entreprises peut donc être porteuse de succès dès lors qu'elle est appliquée à des PME solides et bien ancrées dans le paysage français ou européen.

QUELLES SONT LES CLÉS DU SUCCÈS À L'INTERNATIONAL ?

V.M. : Dans cette stratégie de mondialisation et de globalisation des PME, notre apport se situe à trois niveaux. À commencer par le temps. Nous offrons aux entreprises le temps nécessaire pour réaliser des projets de croissance externe à un rythme soutenu. Nous apportons également des fonds propres importants, parce qu'il est plus raisonnable de prendre un risque en capital pour réaliser ces opérations de transformation. Enfin, nos savoir-faire et nos réseaux permettent d'identifier, d'analyser et de réaliser les acquisitions, mais aussi d'accompagner les phases d'intégration. Grâce à la puissance d'Eurazeo, l'apport d'Eurazeo PME est très concret. Par exemple, notre bureau de business développement en Chine a permis, en octobre dernier, d'accompagner cinq sociétés du portefeuille d'Eurazeo PME au forum franco-chinois des PME de Chengdu et de favoriser des contacts et la signature de partenariats stratégiques avec des acteurs locaux.

“
Le statut de société d'investissement cotée d'Eurazeo apporte discipline, visibilité, puissance, longévité.
 ”

OLIVIER MILLET
 Président du Directoire

O.M. : Sous l'impulsion d'Eurazeo, l'actualité de nos participations en Chine est forte. Colisée a constitué une *joint-venture* avec China Merchants, tandis que Vignal Lighting Group développe des projets d'implantation directe dans le pays. Par ailleurs, les réflexions d'implantation du groupe Dessange sur ce marché se poursuivent.

CETTE ANNÉE EST ENCORE MARQUÉE PAR LA CROISSANCE DE LA VALEUR DE VOTRE PORTEFEUILLE. COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS CES BONS RÉSULTATS DANS UN ENVIRONNEMENT TOUJOURS DIFFICILE ?

V.M. : Ils s'expliquent par le fait que le métier d'Eurazeo PME est de construire des écosystèmes favorisant le développement des PME. Avoir comme actionnaire de référence le groupe Eurazeo — à travers Eurazeo PME — est la première brique de cet écosystème. ● ● ●



C'est une preuve de qualité, de solidité et de capacité à se développer en France et à l'international. Viennent ensuite tout le travail d'accompagnement des équipes d'Eurazeo PME et le soutien apporté par Eurazeo, qui permettent d'accélérer les transformations des entreprises et d'accroître durablement leur valeur.

O.M. : À travers les étapes de consolidation mises en place et les effets de synergie obtenus en rapprochant les PME et en les projetant à l'international, nous allons plus vite que les marchés sous-jacents. Cette situation se traduit par une hausse de l'EBITDA, qui s'est située entre 10 et 15 % en 2014, croissance externe incluse. Les sociétés du portefeuille étant généralement profitables et génératrices de *cash flow*, la valeur nette augmente, entraînant une hausse de la valeur patrimoniale. Notre portefeuille est réparti de façon très raisonnable sur plusieurs entreprises et non sur un seul champion.

POURQUOI AVOIR PROCÉDÉ À LA LEVÉE D'UN FONDS DE CO-INVESTISSEMENT DÉDIÉ AUX INVESTISSEMENTS D'EURAZEO PME ?

O.M. : Pour Eurazeo PME, avoir le soutien d'Eurazeo — actionnaire de référence représentant 70 % des capitaux investis — et celui d'investisseurs tiers dans l'univers du non coté — qui représentent 30 % des capitaux investis —, offre un double bénéfice. Le statut de société d'investissement cotée d'Eurazeo apporte discipline, visibilité, puissance, longévité, tandis que les investisseurs tiers complètent notre réseau international et parfois nos connexions sectorielles. Eurazeo aurait pu développer l'activité PME seul, mais il a préféré la placer dans une dynamique de mondialisation et de dialogue avec l'extérieur.

V.M. : Pourquoi ces investisseurs tiers, dont 70 % sont étrangers, ont-ils choisi d'agir à nos côtés ? Parce qu'ils jugent notre stratégie pertinente, nos performances historiques de grande qualité, nos équipes professionnelles et notre travail sur la transformation des PME en ETI mondiales largement éprouvé. Ils ont compris qu'ils n'investissaient pas en France mais dans des entreprises françaises solides, offrant un fort potentiel d'expansion en France, en Europe et dans le monde. Pour un étranger, investir en France reste compliqué : il faut trouver des points d'entrée sécurisants. Le fait qu'Eurazeo demeure le premier investisseur, avec 70 % des capitaux engagés sur les 520 millions d'euros réunis, est un élément de réassurance supplémentaire.

EN QUOI VOTRE TRAVAIL DE RENFORCEMENT DES ORGANES DE GOUVERNANCE ET VOTRE VOLONTÉ D'UNE IMPULSION SOCIALE, ENVIRONNEMENTALE ET SOCIÉTALE SONT-ILS VERTUEUX POUR VOS PARTICIPATIONS ?

O.M. : Le premier atout est une croissance solide et durable. Nous sommes en effet convaincus que la valeur optimale d'une entreprise dépend non seulement de sa performance financière, mais aussi et surtout de la pérennité de son développement. Cette pérennité nécessite de travailler sur une combinaison de paramètres, financiers et extra-financiers. Dans cet esprit, les enjeux environnementaux, le projet social d'entreprise ou la structuration d'une gouvernance opérationnelle et actionnariale adaptée aux changements sont autant d'éléments à considérer.

V.M. : Pour une PME, le contexte n'a jamais été aussi complexe. Sa survie dépend de sa mise en mouvement, de sa réactivité, de sa capacité à changer de dimension dans un environnement mouvant. C'est cela qui va lui permettre de résister et de s'adapter à tous ces facteurs de changement. Détenir une filiale, par exemple en Inde pour Péters, pose des questions sociales très particulières. Bâtir un Comex capable de gérer la mondialisation d'une entreprise nécessite de recruter les bons talents. Au-delà du chiffre d'affaires et de la rentabilité, la prise en compte de tous les paramètres liés à la RSE de l'entreprise permettra d'asseoir — année après année — sa solidité et sa performance économique. Cette solidité sera obligatoirement un élément de la valorisation à terme.

POURQUOI AVOIR CHOISI, EN 2014, LE PRINCIPE DU RAPPORT INTÉGRÉ ?

O.M. : Pour deux raisons. Tout d'abord, nous voulons continuer d'agir et d'avancer dans un esprit d'innovation. Après avoir été parmi les premiers à publier un rapport de Responsabilité Sociale d'Entreprise en 2008, nous innovons encore en 2014 en rejoignant le mouvement mondial du reporting intégré, qui fait converger informations financières et extra-financières. Rares sont les entreprises qui se sont lancées dans cette démarche en Europe... La deuxième raison est pédagogique. Le capital-investissement étant souvent perçu comme très complexe, ce rapport ambitionne de rendre notre modèle économique plus compréhensible pour toutes nos parties prenantes.

“
Eurazeo continuera d'investir une centaine de millions d'euros par an pour transformer des PME françaises en ETI mondiales.
”

VIRGINIE MORGON
Présidente du Conseil de Surveillance



Notre métier d'actionnaire repose aussi sur toute une mécanique de fonctionnement et de rouages intégrés. Ce rapport est donc une marche supplémentaire dans notre volonté de transparence, à la fois sur le financier et l'extra financier, et aussi sur nos objectifs, nos contraintes, nos ambitions, notre méthodologie... Nous devenons ainsi un acteur économique compréhensible et accessible, qui fait la démonstration de son utilité en interaction avec ses parties prenantes.

V.M. : Notre volonté est d'être leader et exemplaire en matière de RSE car elle contribue — pour Eurazeo et ses participations — à une création de valeur positive et durable. Dans notre secteur, nous sommes les premiers à avoir développé une vraie démarche en la matière. À ce titre, Eurazeo PME joue un véritable rôle de laboratoire.

QUELLES SONT VOS AMBITIONS POUR 2015 ?

O.M. : Aux côtés des dirigeants de nos participations, nous devons à présent mener à bon terme les intégrations issues des opérations de croissance externe de ces deux dernières années. Par ailleurs, sur un marché dense en opportunités, nous allons poursuivre les mêmes ambitions que les années passées : devenir actionnaire d'une, deux ou trois nouvelles sociétés et réaliser des opérations de déploiement en France, en Europe et à l'international afin de dupliquer notre modèle. Notre stratégie est claire et nous avons les moyens de nos ambitions.

V.M. : Eurazeo, à travers Eurazeo PME, continuera d'investir une centaine de millions d'euros par an dans des acquisitions d'entreprises ou dans des réinvestissements destinés à accompagner les stratégies de croissance externe des PME françaises et leur transformation en ETI mondiales et globales. ♦

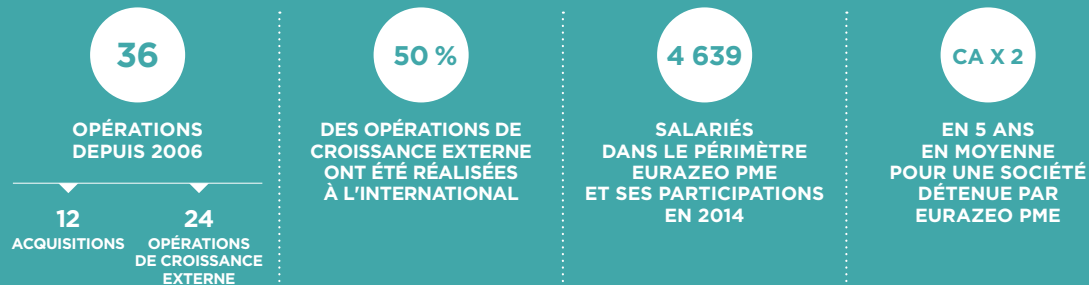
ENJEUX et STRATÉGIE

Depuis 10 ans, Eurazeo PME accompagne la transformation des petites et moyennes entreprises (PME) françaises en entreprises de taille intermédiaire (ETI) mondialisées, en activant leur potentiel de croissance, particulièrement à l'international.

Actionnaire professionnel de long terme, investisseur responsable et partenaire de développement, Eurazeo PME apporte aux PME françaises tous les moyens financiers, humains et organisationnels leur permettant de franchir un nouveau cap de croissance et de créer de la valeur durable. Une société accompagnée par Eurazeo PME réalise un taux de croissance annuel moyen de son chiffre d'affaires de l'ordre de 20 %.

Cette croissance soutenue correspond à un doublement de son chiffre d'affaires pour une durée de détention moyenne de 5 ans.

Filiale d'Eurazeo, l'une des plus importantes sociétés d'investissement européennes, Eurazeo PME se concentre sur les entreprises valorisées entre 50 et 200 millions d'euros, dont le profil combine une maturité forte sur leur marché, des *cash flow* récurrents et une solide ambition du management, notamment à l'international.



L'IMPÉRATIF DE LA DIFFÉRENCIATION

Le très grand nombre d'investisseurs à la recherche d'entreprises de qualité et l'afflux de capitaux, notamment étrangers, renforcent la concurrence. Pour se différencier, les sociétés de capital-investissement ne peuvent plus être de simples apporteurs de capitaux ; elles doivent proposer des expertises complémentaires et créatrices de valeur pour l'entreprise.

LE CAPITAL-INVESTISSEMENT, UN SECTEUR EN ÉVOLUTION

1 UNE CONCURRENCE RENFORCÉE

L'année 2014 s'est caractérisée par la croissance généralisée des multiples à l'entrée. À huit fois l'EBITDA* en moyenne, les valorisations retrouvent des niveaux proches de ceux antérieurs à la crise de 2009. Deux facteurs principaux contribuent à éclairer ce qui est le signe d'une compétition accrue. D'une part, le volume de transactions demeure réduit, les temps de détention des participations étant plus longs dans un contexte économique qui demeure contraint. D'autre part, le niveau de liquidité disponible sur le marché a augmenté. Par conséquent, dans un contexte de taux bas, un nombre croissant d'acteurs vient chercher des rentabilités attractives sur le marché du capital-investissement.

*source Argos mid-market Index - déc. 2014

Les PME françaises offrent des perspectives porteuses. Au nombre de 36 000 aujourd'hui, elles représentent 29 % de l'économie et des emplois avec 1 700 millions d'euros de chiffre d'affaires et 6,5 millions de salariés. Comparées à l'Allemagne ou à la Grande-Bretagne, les PME françaises sont beaucoup plus nombreuses — 36 000 PME en France vs 21 000 dans les deux pays cités — et significativement plus petites. Le chiffre d'affaires moyen d'une PME française est de 50 millions d'euros vs 100 millions d'euros chez nos voisins. La volatilité de l'économie et les enjeux de compétitivité sur

les marchés domestiques et à l'international poussent à une nécessaire consolidation du tissu de PME françaises et porte en germe un potentiel de croissance important.

2 UNE SOPHISTICATION ACCRUE DES ACTEURS

Dans un contexte où les taux sont bas et où les gouvernements incitent fortement les banques à renforcer le volume des prêts accordés aux PME, les dirigeants sont tentés d'aller chercher de l'argent en direct sans passer par des sociétés du capital-investissement.

Le niveau d'exigence des entreprises vis-à-vis des sociétés de capital-investissement augmente. Outre des capitaux et de l'expertise en matière de financement, les PME sont à la recherche de partenaires qui peuvent accompagner leur développement de manière globale sur des sujets aussi divers que l'internationalisation, la diversification de l'offre, le digital, la transformation de l'organisation ou encore la RSE. Face à cette demande, les sociétés du capital-investissement doivent apporter des compétences stratégiques et opérationnelles différenciantes à leurs participations afin de les accompagner sur tous les aspects de leur développement.

45 %

D'INVESTISSEURS ÉTRANGERS
dans les levées de capitaux en 2013
(source : AFIC)

76 %

DES ENTREPRISES financées par le secteur du capital-investissement déclarent obtenir des bénéfices grâce à l'apport d'expertise
(source : BVCA)

3 UNE GESTION D'ENTREPRISE PLUS COMPLEXE

UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE FRAGILE

La reprise de l'économie mondiale demeure fragile et incertaine dans une période de montée des tensions géopolitiques et de récurrence de chocs boursiers. La France n'échappe pas à cette complexité, avec un PIB en hausse de 0,4 % en 2014. Les entreprises, particulièrement celles des pays développés, doivent donc trouver d'autres relais de croissance en allant vers de nouveaux marchés, notamment à l'international.

UNE NOUVELLE POSITION D'ÉQUILIBRE À TROUVER

Dans cet environnement toujours plus incertain et volatil, marqué par la rapidité de circulation de l'information, la multiplication des attentes des parties prenantes et un horizon de gestion de plus en plus court, le défi pour les dirigeants est de trouver une position d'équilibre. Des actionnaires attentifs aux résultats à long terme — et non à un horizon d'un an —, des dirigeants soutenus et rémunérés justement, ainsi que des mécanismes d'association des collaborateurs à la vie de l'entreprise doivent permettre de concilier projet collectif et convergence des intérêts de toutes les parties prenantes.

+ 5,2 %

C'est la PERSPECTIVE DE CROISSANCE dans les pays émergents en 2015

55 %

DES DIRECTEURS FINANCIERS admettent avoir reporté un projet pour présenter des résultats trimestriels en ligne avec les attentes

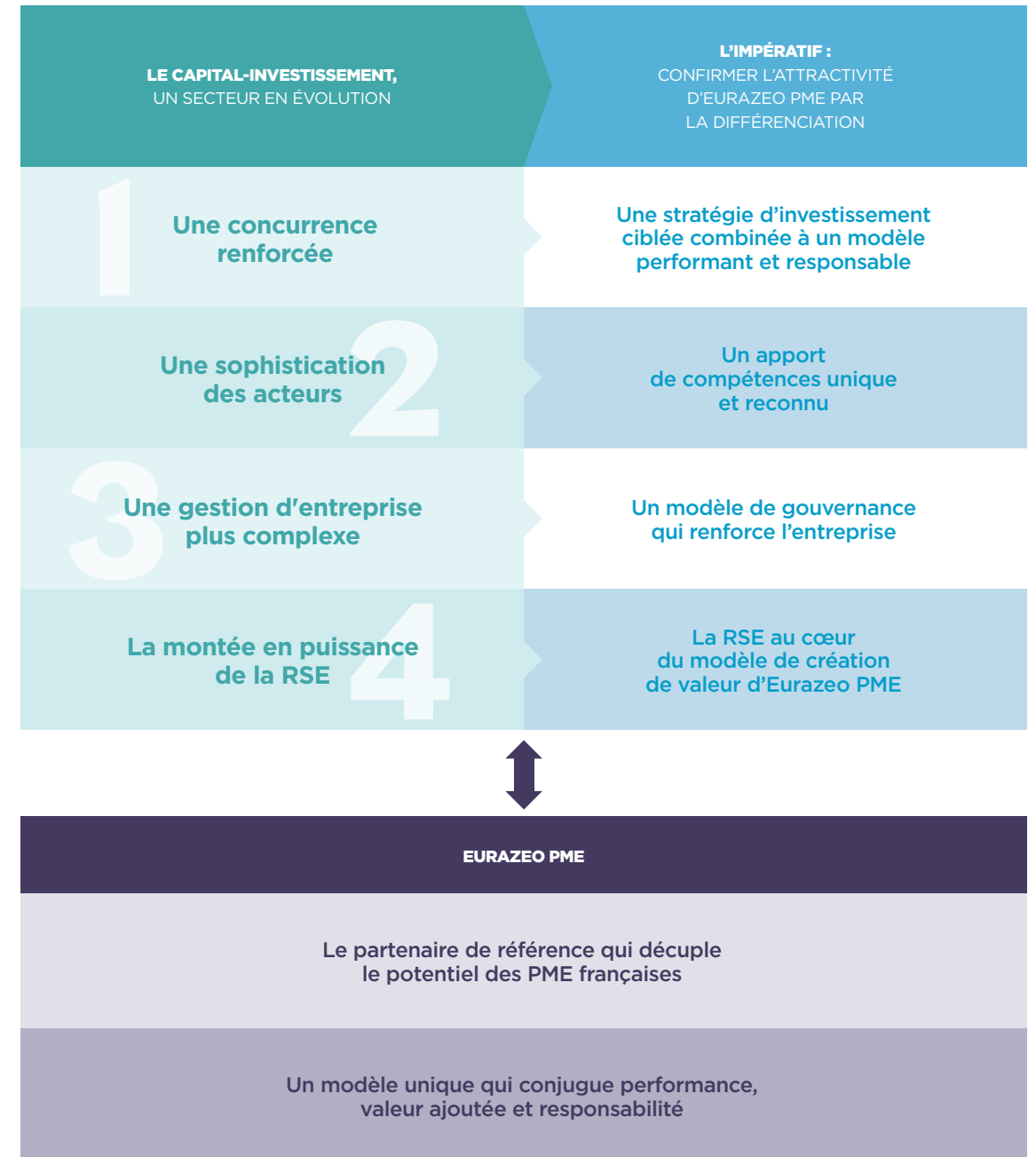
4 LA MONTÉE EN PUISSANCE DE LA RSE

Loin d'être une mode, la RSE s'est installée durablement au cœur des activités des entreprises. La réglementation, toujours plus étoffée en la matière, conduit les entreprises à davantage de transparence et de responsabilité. Les 10 grands principes du Pacte Mondial des Nations Unies sont progressivement transposés dans les réglementations des différents pays, à une échelle internationale. Réduire les pollutions, améliorer les conditions de travail des salariés, être attentif aux pratiques de ses fournisseurs et sous-traitants sont des enjeux auxquels les entreprises ne peuvent plus se soustraire.

Au-delà de la contrainte légale, la société civile s'est invitée dans la vie de l'entreprise. Les consommateurs et les ONG font preuve d'une attention et d'une exigence croissantes à son égard et peuvent avoir un impact direct sur les ventes de produits et services. Le terme de « consom'acteur » illustre parfaitement cette nouvelle tendance chez les consommateurs qui souhaitent exercer leur influence à travers leurs actes d'achat, en BtoB comme en BtoC, afin de faire émerger des pratiques plus responsables. La prise en compte de la RSE devient un levier essentiel de la performance.

La réduction des consommations d'eau, d'énergie et de matières premières est devenue incontournable pour contenir la hausse des coûts et faire face aux risques de pénurie. L'amélioration des conditions de travail et le renforcement de la formation ont aussi une incidence directe sur l'absentéisme, les accidents du travail et la qualité de service, et *in fine* sur les coûts supportés par l'entreprise. Enfin, l'évolution des tendances de consommation conjuguée aux pressions sur les ressources fait émerger de nouveaux marchés — voitures et chargeurs électriques, énergie verte, produits recyclés, matières premières issues d'une gestion durable... Autant de nouvelles opportunités économiques génératrices de croissance. Le triptyque « People Planet Profit » fait émerger de nouvelles sources de création de valeur... durables dont les entreprises doivent se saisir pour rester performantes. ♦

LA STRATÉGIE D'EURAZEO PME PLACÉE SOUS LE SIGNE DE LA DIFFÉRENCIATION



UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT CIBLÉE

1 STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT CIBLÉE

Depuis 2005, Eurazeo PME démontre que son approche du développement des PME françaises est créatrice de valeur. Sa stratégie d'investissement consiste à :

- investir en fonds propres (de 15 à 75 millions d'euros) dans des PME et ETI françaises ;
- se positionner comme un partenaire actif, collaborant à la définition et à la mise en œuvre de stratégies de développement ;
- sélectionner les entreprises ayant une certaine maturité et un positionnement solide sur leur marché de niche, avec une forte visibilité à long terme et des atouts technologiques ou de savoir-faire spécifiques ;
- apporter une réponse flexible d'investissement et d'accompagnement aux PME françaises en réalisant des opérations de croissance externe à l'international, en accélérant la croissance organique (développement international, amélioration de l'outil industriel, R&D...) ;
- adopter un profil d'actionnaire responsable et engagé, à travers la mise en œuvre d'une stratégie RSE intégrée.

2 UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE INTERNATIONALE ET EXTERNE, FACTEUR DE PERFORMANCE À LONG TERME

Les opérations de croissance externe et le potentiel de croissance organique à l'international constituent une part importante de la stratégie d'investissement d'Eurazeo PME.

Les succès obtenus dans l'accompagnement des PME françaises dans leur démarche d'internationalisation démontrent que cette stratégie de développement est gage de pérennité et de compétitivité et, donc, créatrice de valeur à long terme.

Grâce à l'expérience de l'équipe et au soutien d'Eurazeo, un réseau solide d'experts industriels et de relations d'affaires (banquiers d'affaires, avocats, prêteurs, autres conseils...) a pu être établi à travers le monde.

Ce réseau permet de parfaitement structurer le développement à l'international des entreprises accompagnées et génère également de nombreuses opportunités de partenariats et d'acquisitions.

UN MODÈLE PERFORMANT ET DES COMPÉTENCES RECONNUES

Dans un environnement de plus en plus concurrentiel, la France dénombre plus d'une dizaine de fonds au positionnement similaire à celui d'Eurazeo PME en termes de taille d'opérations visées. La différenciation est une priorité stratégique pour poursuivre le développement de l'activité.

50 % DES OPÉRATIONS (hors opérations de croissance externe) entre 2013 et 2014 se sont faites de gré à gré (vs 25 % entre 2006 et 2012)

100 % DES LETTRES D'INTENTION émises en 2014 se sont conclues par une acquisition (10 opérations)

1 UN MODÈLE EFFICACE S'APPUYANT SUR UNE ÉQUIPE PRODUCTIVE

• En dépit d'un effectif restreint, l'équipe d'Eurazeo PME se distingue par la qualité de sa gestion du *deal flow*, grâce à une organisation rigoureuse et à une grande productivité.

• Composée de 7 investisseurs en 2014, l'équipe a ainsi monté plus de 53 rendez-vous avec des homologues de fusion/acquisition. Au final, 78 opportunités d'investissements ont émergé.

• La rapidité de réponse vis-à-vis des opportunités et des apporteurs d'affaires est un facteur prépondérant pour réaliser des investissements. Chaque opportunité est prise en charge par un binôme ou trinôme de l'équipe d'investissement, offrant ainsi une excellente réactivité au moment de l'instruction des dossiers et des négociations. L'expérience et le professionnalisme de l'équipe en matière de *sourcing* permet également de transformer les projets ciblés en investissement réel. La communication au sein de l'équipe d'investissement sur chaque opportunité ou projet est également un élément déterminant en matière d'efficacité opérationnelle et dans les prises de décision.

2 NOTORIÉTÉ ÉTABLIE ET SAVOIR-FAIRE RECONNU

Sa notoriété, alliée à celle d'Eurazeo, et ses spécificités font d'Eurazeo PME un partenaire de premier plan pour les PME françaises. Il dispose ainsi de nombreux avantages concurrentiels :

- sa structure juridique de société à capitaux permanents apporte aux entreprises du portefeuille les ressources financières dont elles ont besoin pour leur développement. La stratégie d'Eurazeo PME repose par ailleurs sur une détention longue (5 à 10 ans) donnant ainsi aux projets, et aux équipes qui les animent, la flexibilité nécessaire ;
- sa connaissance fine du segment des PME françaises et de leurs problématiques ainsi que sa réelle culture d'engagement aux côtés des dirigeants alimentent une forte réputation sur son marché, tant auprès des entrepreneurs que des intermédiaires ;
- une expertise reconnue en tant que spécialiste du développement international, notamment grâce à ses outils de suivi du *deal flow*, à son expérience cumulée au sein de l'équipe et à son puissant réseau ;
- la valeur ajoutée qu'apporte le soutien d'un investisseur institutionnel aussi prestigieux qu'Eurazeo, notamment comme source d'opportunité de croissances externes (The Flexitallic Group ou Dessange International aux USA, par exemple).

UN MODÈLE DE GOUVERNANCE EXEMPLAIRE POUR RENFORCER LES ENTREPRISES

1 OPTIMISER LA GOUVERNANCE ACTIONNAIRIALE ET OPÉRATIONNELLE DES ENTREPRISES

Actionnaire responsable, convaincu du rôle majeur à jouer dans l'accélération de la transformation de l'entreprise, Eurazeo PME attache une grande importance à la gouvernance actionnariale et opérationnelle. C'est pourquoi elle apporte un soutien actif dans l'évolution de ses participations. Cet accompagnement, mené en étroite collaboration avec leurs dirigeants, se traduit par la structuration d'organes de gouvernance de qualité adaptés aux transformations : création de Conseils de Surveillance et de Comités Exécutifs complets, promotion de

la diversité dans ces organes, accueil de membres indépendants dans les conseils pour apporter leur expertise et challenger les dirigeants, support dans le recrutement de managers experts.

21 % DE TAUX DE FÉMINISATION de la 1^{re} instance de direction

17 % DE TAUX D'INDÉPENDANCE et 11 % de taux de féminisation au sein des Conseils de Surveillance

UN ALIGNEMENT D'OBJECTIFS PAR LA RÉMUNÉRATION

L'accompagnement est pleinement efficace dès lors que les dirigeants et collaborateurs sont étroitement associés au projet d'entreprise. Ainsi, l'équipe privilégie les opérations de reprise de l'entreprise par

le management déjà en place et promeut le partage de la création de valeur en associant les dirigeants et les cadres à la performance de l'entreprise via des systèmes de participation, d'intéressement ou d'accès au capital.

LA RSE AU CŒUR DU MODÈLE DE LA CRÉATION DE VALEUR D'EURAZEO PME

Précurseur dès 2008 de la démarche RSE dans le secteur du capital-investissement en France, Eurazéo PME a pris en compte ce sujet dans son métier avec la création d'une direction du Développement durable, puis en 2010 avec l'intégration de la RSE dans les processus d'investissement et de reporting. La RSE est aujourd'hui intégrée à l'ensemble du cycle d'investissement d'Eurazéo PME. Pendant la phase de détection des opportunités d'investissement, la RSE permet d'enrichir l'analyse prospective des différents secteurs d'activité et d'avoir une compréhension approfondie des enjeux et opportunités environnementaux, sociaux et sociétaux, alimentant ainsi la capacité à se forger de solides convictions dans la sélection des investissements. Pendant la phase d'accélération, Eurazéo PME accompagne ses participations dans la mise en place de politiques RSE. L'apport d'expertise se fait via des séminaires de réflexion, des réunions de travail, le partage de bonnes pratiques et le suivi régulier d'indicateurs de performance.

Cet accompagnement est adapté selon les enjeux propres à chaque entreprise et les moyens qu'elle est en capacité de mobiliser sur le sujet. Enfin, pendant la phase de cession, Eurazéo PME intègre la RSE à ses bilans, permettant de témoigner des progrès accomplis pendant la phase de détention. Eurazéo PME est également un promoteur actif de la prise en compte des enjeux du capital-investissement et joue un rôle d'entraînement du marché reconnu par ses pairs. La preuve : le rôle central d'Olivier Millet au sein de l'AFIC, dont il est devenu vice-président en 2014.

L'année 2014 traduit pour Eurazéo PME une nouvelle étape de progrès et d'ambition en matière de RSE avec la définition d'une stratégie associée à des objectifs chiffrés à l'horizon 2020. Cette stratégie s'organise autour de 4 axes, le 3^e étant une feuille de route destinée aux participations. ♦

LA RSE : SOURCE DE PERFORMANCE DURABLE

Grâce à une démarche solide établie depuis 2008, Eurazéo PME est aujourd'hui capable de mesurer la performance RSE de l'ensemble de son portefeuille depuis 2012.

MESURE DES IMPACTS ENVIRONNEMENTAUX

Résultats cumulés des sociétés du portefeuille depuis 2012

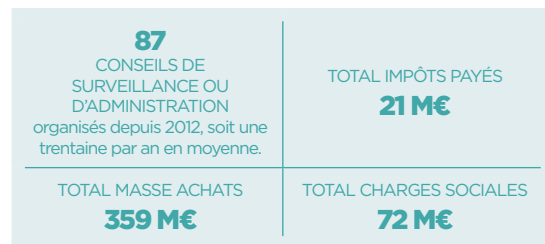
Ces résultats reflètent les efforts de pilotage et les mesures déployées par les sociétés pour réduire leurs consommations.



Liste des sociétés incluses : Cap Vert Finance, Dessange International, Idéal Résidences, Léon de Bruxelles, Péters Surgical.

MESURE DES IMPACTS SOCIÉTAUX & GOUVERNANCE

Résultats cumulés des sociétés du portefeuille depuis 2012



Liste des sociétés incluses : Cap Vert Finance, Dessange International, Idéal Résidences, Léon de Bruxelles, Péters Surgical, Colisée, Vignal Lighting Group.

>> Méthodologie complète disponible sur le site internet www.eurazéo-pme.com

UNE STRATÉGIE RSE QUI TRAITE LES ENJEUX SPÉCIFIQUES DU MÉTIER

1 INVESTIR DE MANIÈRE RESPONSABLE	La RSE est intégrée à toutes les étapes du cycle d'investissement	OBJECTIFS 2020	<ul style="list-style-type: none"> • 100 % des due diligences en phase d'étude avancée intègrent une section RSE lors des acquisitions • 100 % des sociétés du portefeuille réalisent un reporting RSE • 100 % des cessions font l'objet d'une information RSE
2 INSTAURER UNE GOUVERNANCE EXEMPLAIRE	Toutes les sociétés ont des organes de gouvernance exemplaires	OBJECTIFS 2020	<ul style="list-style-type: none"> • 100 % des sociétés ont au moins 40 % de femmes dans leur Conseil d'administration ou de Surveillance • 100 % des sociétés contrôlées ont au moins 30 % d'administrateurs indépendants • 100 % des sociétés ont un Comité d'audit et un Comité des rémunérations
3 CRÉER DE LA VALEUR DURABLE	Toutes les sociétés ont un plan de progrès RSE	OBJECTIFS 2020	<ul style="list-style-type: none"> • 100 % des sociétés ont déployé les « incontournables RSE » • 100 % des sociétés ont des objectifs de progrès RSE quantifiés • 100 % des sociétés participent à au moins un programme d'accélération RSE
4 ÊTRE VECTEUR DE PROGRÈS SOCIÉTAL	Toutes les sociétés améliorent leur empreinte sociétale	OBJECTIFS 2020	<ul style="list-style-type: none"> • 100 % des sociétés améliorent la protection et le bien-être de leurs salariés • 100 % des sociétés associent leurs collaborateurs au partage de la création de valeur ou aux résultats de l'entreprise • 100 % des sociétés réduisent leurs impacts sur l'environnement

LA STRATÉGIE RSE FOURNIT UN CADRE DE RÉFÉRENCE OPÉRATIONNEL AUX SOCIÉTÉS DU PORTEFEUILLE

3 CRÉER DE LA VALEUR DURABLE	TOUTES LES SOCIÉTÉS ONT UN PLAN DE PROGRÈS RSE
<ul style="list-style-type: none"> • 100 % des sociétés ont déployé les « incontournables RSE » d'Eurazéo PME • Nommer un responsable RSE • Mettre en place le reporting RSE annuel • Créer un Comité RSE opérationnel • Inscrire le sujet de la RSE au minimum 1 fois par an à l'ordre du jour des réunions du Conseil • Effectuer un bilan environnemental et/ou de gaz à effet de serre tous les 3 ans 	<ul style="list-style-type: none"> • Effectuer un baromètre social tous les 3 ans • Effectuer des audits RSE des fournisseurs prioritaires • 100 % des sociétés ont des objectifs de progrès RSE quantifiés • 100 % des sociétés participent à au moins un programme d'accélération RSE • Programme achats responsables • Programme parité • Programme empreinte environnementale

UN MODÈLE PERFORMANT ET RESPONSABLE

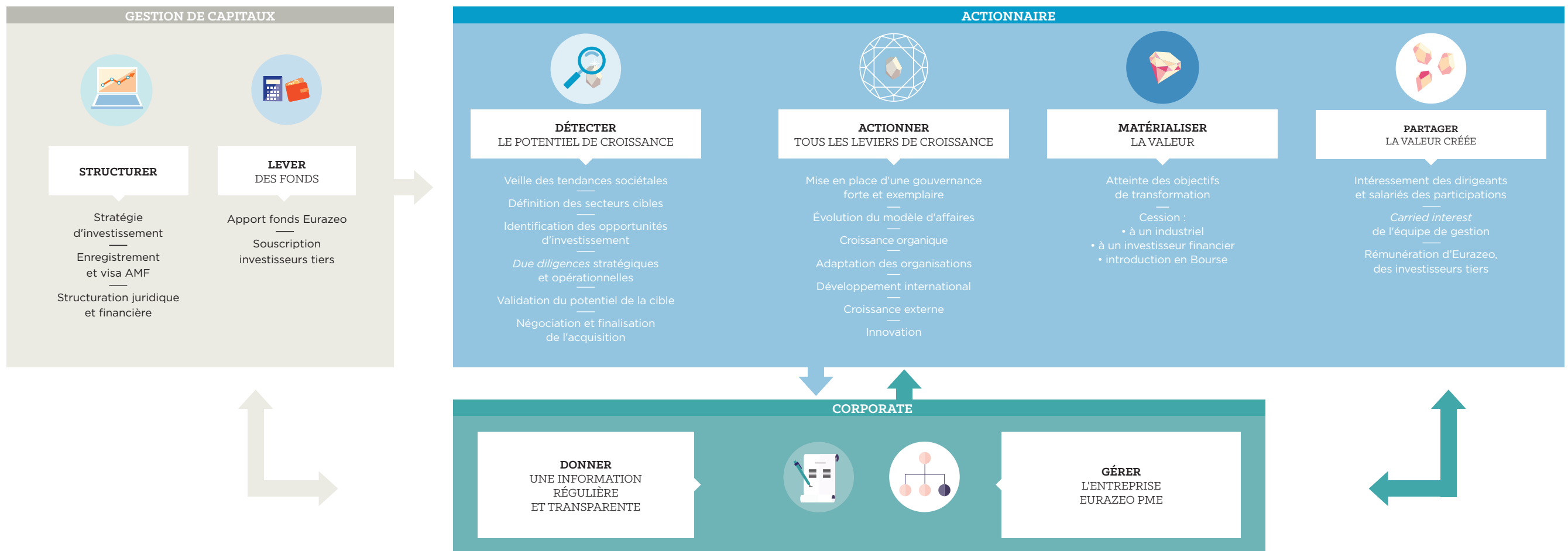
3 LIGNES DE MÉTIERS POUR METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE

Le modèle d'affaires d'Eurazeo PME s'articule autour de trois grandes activités : la structuration et la gestion des capitaux, le métier d'actionnaire majoritaire d'entreprise et les activités Corporate qui soutiennent le métier. ♦

DES COMPÉTENCES ET EXPERTISES CENTRÉES...



...SUR LA CRÉATION DE VALEUR

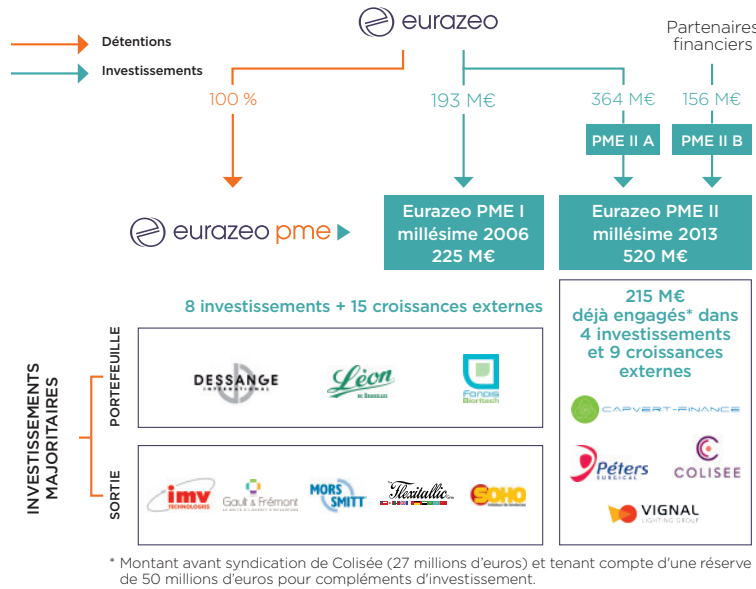


ILLUSTRATIONS DE L'ACTIVITÉ DE STRUCTURATION DES CAPITAUX

L'activité de structuration des capitaux consiste à formaliser la stratégie et les critères d'investissement — afin que les partenaires financiers confient à Eurazeo PME la gestion d'une partie de leurs capitaux — ainsi qu'à formaliser les conditions de levée de fonds et de conformité des contrats. Ce travail est réalisé conjointement par les équipes d'investissements et corporate (finance et juridique) internes et externes. Cela implique également un dialogue avec les parties prenantes externes réglementaires, en particulier avec l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) dans le cadre de l'obtention de l'agrément professionnel. Cette étape appelle l'utilisation des capitaux intellectuels et humains car elle implique la mobilisation

des équipes pluridisciplinaires et une organisation rigoureuse de gestion de projets qui durent plusieurs mois.

Au niveau d'Eurazeo PME, cette activité de structuration des capitaux a abouti à l'organisation actuelle (voir ci-dessous) :



ILLUSTRATIONS DE L'ACTIVITÉ DE MATÉRIALISATION DE LA VALEUR CRÉÉE

L'activité d'actionnaire majoritaire implique en amont d'identifier les entreprises correspondant à la stratégie d'investissement, de réaliser l'ensemble des analyses inhérentes à la compréhension du modèle d'affaires et de la gestion des risques (processus de *due diligences* d'acquisition), ainsi que de mettre en place le montage financier et juridique adapté au projet de

développement stratégique, y compris RSE, de la participation acquise. Cette étape fait appel aux capitaux humains, intellectuels, financiers, sociétaux et environnementaux. Une fois l'opération d'acquisition réalisée ainsi que l'accompagnement dans la durée de cette entreprise conformément au projet initial, il est essentiel de valoriser un tel travail qui dure de quatre à sept ans en moyenne. L'étape de valorisation va ainsi consister à définir une stratégie de sortie, préparer le dossier de vente

(notamment *vendor due diligence*) permettant aux acquéreurs potentiels de comprendre le parcours accompli sur la période d'investissement et d'identifier les acquéreurs potentiels idoines, financiers ou industriels. Ces derniers engageront alors la poursuite du développement de l'entreprise à long terme et valoriseront au mieux la création de valeur générée en collaboration avec les dirigeants de l'entreprise et celle embarquée pour les prochaines années.

Eurazeo PME a pu démontrer cette matérialisation par les cessions intervenues, dont le résultat cumulé est le suivant :



Ces résultats placent Eurazeo PME parmi les acteurs les plus performants de son segment de marché en France. Un paramètre important pour perpétuer son attractivité vis-à-vis de l'ensemble des parties prenantes. ♦



LES 6 CAPITAUX DU RAPPORT INTÉGRÉ

Pour mettre en œuvre le modèle, les six grandes catégories de capitaux sont activées.

Le capital financier correspond à la réserve de fonds obtenue par les soutiens financiers d'Eurazeo et des partenaires qui ont fait confiance en l'équipe de gestion dans le cadre de la levée de fonds ayant abouti au cours de l'année 2014 (closing en mars 2015). Ces fonds sont déployés lors d'opérations d'acquisition et restent à la disposition des entreprises accompagnées pour financer leur développement organique (investissements industriels, innovation, R&D) et les croissances externes.

Ce capital est renforcé par un véritable sentiment d'adhésion au sein de l'équipe et entretenu par une politique de formation soutenue.

Le capital social et sociétal se traduit chez Eurazeo PME par une grande transparence et une forte implication dans les relations avec les parties prenantes professionnelles, mais également par les valeurs partagées et les actifs liés à la marque.

Le capital intellectuel regroupe le savoir-faire organisationnel, opérationnel et de gouvernance. En 10 ans, Eurazeo PME a développé un modèle qui conjugue agilité et rigueur pour responsabiliser l'équipe de gestion, les dirigeants des entreprises tout en ayant des processus de contrôle et de prise de décisions structurés.

Le capital environnemental intègre l'ensemble des ressources environnementales soutenant l'activité de l'entreprise (air, eau, minéraux, biodiversité...), au cœur des préoccupations d'Eurazeo PME à chaque étape de l'investissement (notamment *due diligences* d'acquisition et dans le déploiement de la feuille de route dans l'accompagnement des sociétés) et dont les enjeux sont pleinement intégrés dans la stratégie RSE de la société.

Le capital humain réunit les connaissances des membres de l'équipe de gestion mais également la connaissance collective après 10 ans d'expérience commune et plus de 70 années d'expertise cumulées dans le capital-investissement.

Enfin, **le capital manufacturier** comprend l'ensemble des ressources manufacturières utilisées dans les processus de production (immobilier, usines, infrastructures...), des entreprises dont Eurazeo PME est actionnaire.

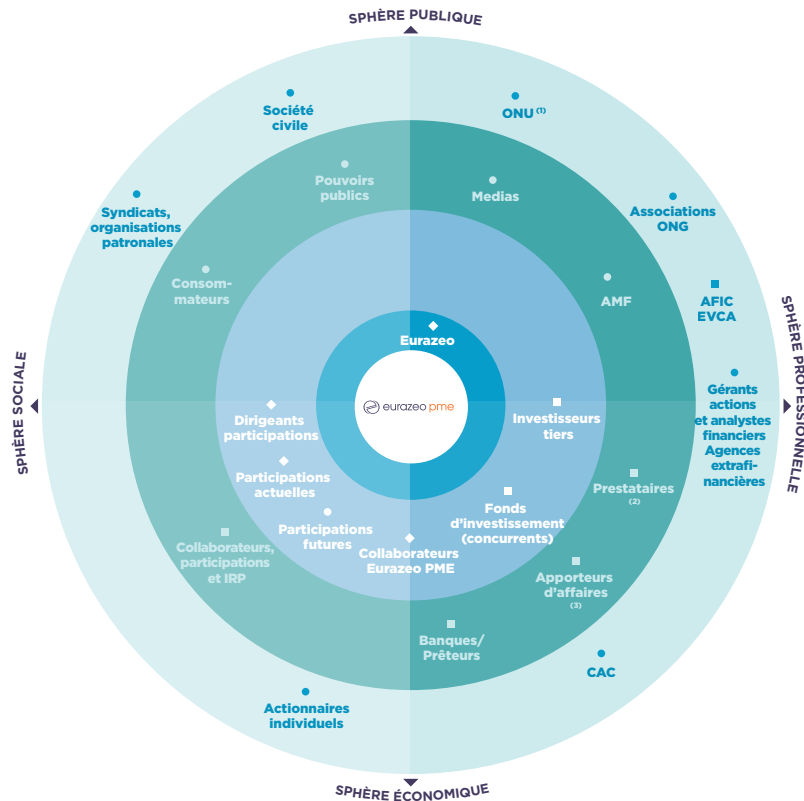
LE DIALOGUE AVEC LES PARTIES PRENANTES

Eurazeo PME est convaincue qu'un dialogue structuré et transparent avec les parties prenantes est un pilier indispensable à la compétitivité et à la création de valeur.

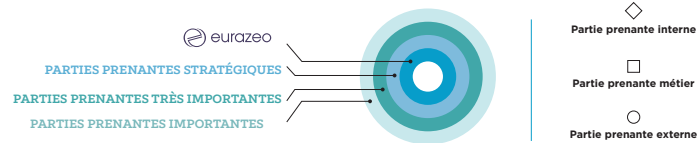
Dans l'objectif d'assurer la pérennité de son développement, Eurazeo PME veille à identifier, prioriser et anticiper les attentes de ses parties prenantes. Ainsi, dès 2010, un premier travail de cartographie des parties prenantes a été réalisé. Il a permis d'identifier et d'analyser leur importance et leurs principales attentes.

Cette cartographie, revue en 2014, vise à classer et à hiérarchiser les parties prenantes selon trois typologies :

- distinction entre parties prenantes internes, externes et « métier » ;
- ventilation de ces parties prenantes dans plusieurs sphères : sociale, publique, économique et professionnelle ;
- répartition des parties prenantes selon leur importance vis-à-vis de l'activité d'Eurazeo PME.



LÉGENDES



(1) PRI, Pacte Mondial...
(2) Avocats, conseils, audits, communication...
(3) M&A...

ATTENTES DES PRINCIPALES PARTIES PRENANTES

À travers sa démarche de dialogue avec les parties prenantes jugées prioritaires, Eurazeo PME entretient une relation de confiance et de long terme avec chacune en développant des moyens d'interaction adaptés et en répondant à leurs principales attentes.

	ATTENTES PRINCIPALES	MOYENS D'INTERACTION	LIEN VERS LA RÉPONSE EURAZEO PME AUX ATTENTES
EURAZEO	<ul style="list-style-type: none"> • Performance récurrente (plus-values) • Parfaite maîtrise et anticipation des risques • Reporting et transparence sur les aspects financiers et extra-financiers • Intégration de la RSE et d'une gouvernance selon les meilleurs standards au sein des participations 	<ul style="list-style-type: none"> • Entretiens/réunions formels, information continue informelle, Conseil de Surveillance Eurazeo PME, Comités spécialisés 	<ul style="list-style-type: none"> • Risques : p.25 • Performance : p.31 • Reporting et gouvernance : p.23 et p.29
COLLABORATEURS EURAZEO PME	<ul style="list-style-type: none"> • Vie professionnelle : formation/développement des compétences, confiance, esprit d'équipe • Rémunération attractive et intéressement aux résultats • Bonne gouvernance et intégrité 	<ul style="list-style-type: none"> • Entretiens individuels et objectifs annuels, plan de formation, comptes rendus de Comex et Conseil de Surveillance, réunions internes mensuelles, séminaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Ressources Humaines : p.27 • Gouvernance : p.22 à 27
PARTICIPATIONS	<ul style="list-style-type: none"> • Apport de fonds • Relation partenariale • Apport de compétences • Partage de la valeur • Apport d'opportunités de croissance externe • Réseau 	<ul style="list-style-type: none"> • Entretiens/réunions formels, accords et pacte d'actionnaire, PV des instances spécifiques (Conseils, Comités...), séminaires RSE, réseau M&A, experts et RSE 	<ul style="list-style-type: none"> • Apports et partage de la valeur : p.13 à 17
PARTICIPATIONS FUTURES	<ul style="list-style-type: none"> • Performance • Pistes de croissance et apport sur le développement stratégique et financier • Relation partenariale • Partage de la valeur 	<ul style="list-style-type: none"> • Rapport annuel, site internet, médias, prescripteurs, dirigeants des participations historiques et actuelles 	<ul style="list-style-type: none"> • Performance, idées : p.18 et 31
INVESTISSEURS TIERS	<ul style="list-style-type: none"> • Maintien des performances dans une logique de maîtrise des coûts • Levées de fonds • Reporting et transparence sur les aspects financiers et extra-financiers 	<ul style="list-style-type: none"> • Entretiens/réunions formels, événements AFIC, reporting 	<ul style="list-style-type: none"> • Efficacité : p.13 • Reporting : p.29 et 30

GOUVERNANCE

Pour Eurazeo PME, une gouvernance est performante **dès lors qu'elle intègre un projet entrepreneurial au cœur d'une démarche exigeante d'actionnaire majoritaire responsable.**

Elle s'appuie sur une double expertise : celle d'investisseur, qui est le métier d'Eurazeo, et celle de la transformation des PME en ETI, propre aux équipes d'Eurazeo PME.

Sa réussite dépend d'une bonne connaissance des contextes entrepreneuriaux et d'une solide gestion des risques extra-financiers.

La combinaison de ces deux atouts est formalisée aujourd'hui dans un modèle intégré original présenté dans ce rapport.

LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

Société cotée jusqu'en 2011, société de gestion agréée AMF et filiale de la société d'investissement cotée Eurazeo, Eurazeo PME bénéficie d'une organisation particulièrement solide garantissant la qualité du processus décisionnel et des contrôles, mais aussi un niveau de transparence, de conformité et de déontologie élevé. Dans cet esprit, Eurazeo PME a choisi une structure de société à Directoire et Conseil de Surveillance, qui permet de séparer clairement les instances de direction et de contrôle.

EXPERTISES ET INDÉPENDANCE AU CŒUR DU CONSEIL DE SURVEILLANCE D'EURAZEO PME

LE CONSEIL DE SURVEILLANCE A POUR PRINCIPALE MISSION DE CONTRÔLER LA GESTION DE LA SOCIÉTÉ PAR LE DIRECTOIRE. Il est composé de six membres — dont deux indépendants — et est complété par deux censeurs indépendants. Le rôle du censeur est consultatif mais apporte au Conseil toute son expertise et sa connaissance du contexte de l'entreprise.

◆ VIRGINIE MORGON

Directeur Général d'Eurazeo
Présidente du Conseil de Surveillance d'Eurazeo PME
Eurazeo depuis 2008

- > Supervision des investissements d'Eurazeo. Direction d'Eurazeo Capital et à ce titre, assure le suivi des investissements notamment dans Accor, Asmodee, Elis, Moncler.
- > Associé-gérant de Lazard Frères et Cie à Paris depuis 2000, après avoir exercé son métier de banquier conseil à New York et Londres.
- > Administratrice notamment chez L'Oréal et Vivendi
- > Membre du Conseil d'administration du Women's Forum for the Economy and Society.

◆ BRUNO KELLER

Directeur Général d'Eurazeo
Eurazeo depuis 1990 comme Directeur financier puis
Directeur Général adjoint en juin 1998

- > Auparavant, auditeur (PwC : 1976-1982), Responsable financier (département Finance d'Elf Aquitaine : 1982-1989) et d'Asset Management (Banque Indosuez : 1989-1990).
- > Président du Directoire d'ANF Immobilier depuis 2005.

◆ PHILIPPE AUDOUIN

Directeur administratif et financier d'Eurazeo
Eurazeo depuis 2002

- > A commencé sa carrière en créant et développant sa propre entreprise pendant près de 10 ans.
- > A ensuite été directeur financier et fondé de pouvoir, en Allemagne, de la première JV entre France Telecom et Deutsche Telekom.
- > De 1996 à 2000, directeur financier, des ressources humaines et de l'administration de France Telecom division Multimédia puis d'avril 2000 à février 2002, directeur financier de Europ@Web.

◆ FRANS TIELEMAN

Directeur associé
Membre du Comité Exécutif d'Eurazeo.
Eurazeo depuis 2001

- > Coordonne la recherche de nouveaux investissements et est responsable de la gestion des fonds et du suivi de certaines participations.
- > A participé à la réalisation et au suivi de plus de dix investissements en France, Italie et en Espagne pour un montant de plus d'1,5 milliard d'euros en fonds propres, y compris récemment Desigual, Asmodee, Eurazeo PME et Moncler.

◆ BERNARD LOTH

Membre du Conseil de Surveillance
Indépendant

- > Actuellement Directeur financier d'Albingia.
- > Parcours dans des compagnies d'assurances : AZUR GMF, COVEA.

◆ PATRICK DUPUY

Membre du Conseil de Surveillance
Indépendant

- > Président fondateur de Dardel Industries.

◆ CHRISTOPHE KARVÉLIS

Censeur
Indépendant
Membre du Comité des Rémunérations

- > Associé co-fondateur de Capzanine
- > Auparavant à la Direction générale d'ABN Amro Capital, création du fonds EPF Partners, membre du Comité de direction de 3i France.

◆ JEAN-LUC BRET

Censeur
Indépendant

- > Président fondateur de La Croissanterie.

DES RÉUNIONS RÉGULIÈRES ET SUIVIES

LE CONSEIL S'EST RÉUNI 7 FOIS EN 2014, AVEC UN TAUX MOYEN DE PARTICIPATION DE 74 %.

Les membres ont notamment examiné et délibéré sur les comptes de la société, la revue de l'activité d'investissement et des projets en cours, la stratégie, le positionnement concurrentiel...

À titre d'illustration, dans le cadre du programme d'investissement de 500 millions d'euros entériné en 2011, le Conseil de Surveillance a validé la levée d'un fonds de co-investissement dédié aux investissements d'Eurazeo PME. Ce projet structurant a été finalisé en mars 2015, avec 156 millions d'euros de fonds levés auprès d'investisseurs tiers, conformément à la décision du Conseil de Surveillance. ◆

6 COMITÉS COMPLÉMENTAIRES ASSURENT UNE GESTION PÉRENNE ET DE QUALITÉ DE L'ENTREPRISE

CONSEIL DE SURVEILLANCE		
<p>Comité d'audit, 3 réunions et 67 % de taux d'assiduité</p> <p>Une instance de surveillance centrale : Composé de 3 membres (dont 1 indépendant), il assiste le Conseil de Surveillance sur les sujets se rapportant aux informations comptables et financières, valorisation, conformité et contrôle interne</p>	<p>Comité des rémunérations et de sélection, 1 réunion, 100 % de taux d'assiduité</p> <p>Pour un processus consultatif des rémunérations : Composé de 3 membres (dont 1 indépendant), il fait des recommandations au Conseil sur les rémunérations du Directoire et des directeurs associés</p>	<p>Comité consultatif, 6 réunions et 70 % de taux d'assiduité</p> <p>5 professionnels conseillent l'équipe : Composé de 5 membres du Conseil de Surveillance (dont 2 indépendants), il est consulté sur toute proposition d'investissement, de réinvestissement et de désinvestissement (au-delà de 25 millions d'euros, le Comité est élargi à l'ensemble du Conseil de Surveillance)</p>
DIRECTOIRE / gestion de la société, prise de décision d'investissements		
<p>Comité de valorisation, 2 réunions et 100 % de taux d'assiduité</p> <p>Évaluer la juste valeur des participations : Composé de l'ensemble de l'équipe d'investissement et de l'équipe finance, son objectif est de permettre à l'évaluateur indépendant de valider ces valorisations</p>	<p>Comex, 39 réunions, 90 % de taux d'assiduité</p> <p>Instance de partage et de gestion au quotidien de l'entreprise : Composé du Directoire et des 2 directeurs associés, il traite aussi bien les enjeux à court terme que les sujets plus stratégiques relatifs à la société et son organisation</p>	<p>Comité RSE*, 3 réunions et 100 % de taux d'assiduité</p> <p>Instance de pilotage de la RSE : Composé de 2 membres du Directoire, du Comex et des directions d'Eurazeo concernées, il anime et traite les sujets RSE internes et externes (participations)</p> <p><i>*conjoint avec Eurazeo</i></p>

LA MAÎTRISE DES RISQUES AU CŒUR DE LA CULTURE D'EURAZEO PME

CETTE GOUVERNANCE PROFESSIONNELLE A PERMIS À EURAZEO PME DE DÉVELOPPER UN CONTRÔLE RIGoureux DES RISQUES. Pour ce faire, il s'appuie notamment sur les compétences d'Eurazeo. Ainsi, la responsabilité de la conformité et du contrôle interne est confiée au Directeur de l'audit interne d'Eurazeo, qui dispose de la carte professionnelle RCCL.

Ses principales missions sont d'assurer le respect, par tous les collaborateurs, des obligations professionnelles couvrant toutes les activités de l'entreprise et de garantir l'efficacité du dispositif de gestion des risques. En cas d'alerte, le RCCL informe les dirigeants d'Eurazeo PME, propose des actions correctives et suit leur déploiement. ◆

LES RISQUES MATÉRIELS D'EURAZEO PME RISQUES SÉLECTIONNÉS DANS LA CARTOGRAPHIE D'EURAZEO PME

RISQUES	DESCRIPTION	GESTION DU RISQUE
LIÉS À L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL	Agrément AMF assorti de règles strictes dans le contrôle de l'activité (fraude, lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme...). Exposition à de lourdes sanctions en cas de manquement	Moyens humains (DAF, RCCL, Comité d'audit...) et processus de contrôle de ces risques (revue multipartite du flux des fonds, procédure et diligence LAB, avancée de production du reporting contrôlé par le RCCL...)
LIÉS À LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT	Altération des conditions d'investissement, de transformation, de valorisation et de cession des participations en cas de retournement du contexte économique	Résilience des sociétés recherchées : potentiel international, management expérimenté, avantage concurrentiel fort, barrières à l'entrée, visibilité et faible sensibilité à la conjoncture
DÉPENDANCE VIS-À-VIS DE PERSONNES CLÉS DES PARTICIPATIONS	Remise en question du projet de transformation en cas de départ(s) des personnes clés (adhésion, conduite du changement...)	Système privilégié de MBO, association des collaborateurs au partage de la valeur, gouvernance opérationnelle robuste (Comex...)
LIÉS À LA CAPACITÉ D'INVESTISSEMENT	Liquidité nécessaire pour le financement des opportunités d'investissements (refinancement des participations + opérations de croissance externe) dans un projet de transformation	Stratégie d'investissement basée sur une capacité de réinvestissement permanente (30 % des investissements en moyenne consacrés aux compléments d'investissement)
LIÉS À LA CESSION D'UNE PARTICIPATION	Performance de l'actionnaire conditionnée notamment par la justesse de l'évaluation au moment de l'achat et par les conditions macro-économiques	Processus d'investissement robuste s'appuyant sur l'expérience de l'équipe et, si besoin, sur celle d'Eurazeo
DÉPENDANCE VIS-À-VIS DE PERSONNES CLÉS DE L'ÉQUIPE DE GESTION	Altération du deal flow et de la relation avec l'ensemble des parties prenantes en cas de départ d'un collaborateur clé, voire d'un dirigeant	Développement d'un projet d'entreprise et d'un système de rémunération attractif
LIÉS À LA TRANSPARENCE	Diffusion d'informations pertinentes et fiables à destination d'Eurazeo (société cotée) et des autres parties prenantes (Investisseurs tiers...)	Moyens humains dédiés et mise en place des organisations et processus pour la production de l'information financière
LIÉS À LA RÉPUTATION	Potentiel décalage entre le discours d'Eurazeo PME (notamment RSE) et des controverses entraînant une dégradation de la réputation	Due diligences RSE systématiques, accompagnement par Eurazeo PME et moyens humains dédiés dans les participations

DES ÉQUIPES AU SERVICE DE LA CROISSANCE

Outre leur professionnalisme et leurs expertises, les équipes sont animées par un engagement et des valeurs communes qui fondent la performance. Ces valeurs communes sont l'audace, l'expertise, l'indépendance, le long terme et la responsabilité communiqués et partagés au sein de l'entreprise.



Un Directoire resserré, aux compétences complémentaires, pour une efficacité décisionnelle

- 1 **OLIVIER MILLET**
Président du Directoire, Eurazeo PME depuis 9 ans
28 ans d'expérience dans le capital-investissement. Président du Directoire d'Eurazeo PME, diplômé d'une École Supérieure de Commerce et de Marketing, Olivier Millet est également Vice-Président de l'AFIC depuis 2014 et Président de la commission RSE de l'AFIC depuis 2009.
- 2 **EMMANUEL LAILLIER**
Membre du Directoire, Eurazeo PME depuis 4 ans
16 ans d'expérience dans le capital-investissement. Emmanuel a rejoint l'équipe en 2011 et lui apporte ses expériences précédentes au sein de deux structures de capital-investissement. Il a participé à une vingtaine d'investissements, notamment dans les secteurs de la santé.
- 3 **ELISABETH AUCLAIR**
Directeur financier, membre du Directoire, Eurazeo PME depuis 7 ans
23 ans d'expérience dans l'audit et les directions financières d'entreprises sous LBO et d'entreprises cotées en Bourse. Elisabeth est en charge des activités corporate d'Eurazeo PME et est en relation directe avec les directions financières des entreprises du portefeuille.

Une équipe de gestion expérimentée

- 4 **PIERRE MEIGNEN**
Directeur associé, Eurazeo PME depuis 10 ans, membre du Comex
12 ans d'expérience dans le capital-investissement. Participation à plus d'une dizaine d'investissements au sein d'Eurazeo PME et à plus de dix opérations de croissance externe. Pierre a notamment réalisé deux opérations de *Public to Private* (PtoP). Expérience significative dans l'accompagnement des entreprises à l'occasion d'opérations de croissance externe aux Pays-Bas, Italie, Royaume-Uni, USA, Chine...
- 5 **ERWANN LE LIGNÉ**
Directeur associé, Eurazeo PME depuis 9 ans, membre du Comex
12 ans d'expérience dans le financement d'acquisitions et le capital-investissement. Une dizaine d'opérations coté Leverage Finance. Participation à 7 investissements au sein d'Eurazeo PME et à de nombreuses opérations de croissance externe notamment aux USA, Canada, Belgique, Royaume-Uni, Inde... Réalisation de multiples travaux en lien avec la stratégie RSE.
- MATHIEU BETRANCOURT**
Directeur d'investissements, Eurazeo PME depuis 7 ans
8 ans d'expérience dans le capital-investissement. Participation à 6 investissements au sein d'Eurazeo PME et aux opérations de croissance externe associées.
- JOANNE DUBAIL**
Directeur d'investissements, Eurazeo PME depuis 1 an
3 ans d'expérience dans le capital-investissement. Joanne a préalablement évolué dans le milieu de la banque d'affaires, avant de devenir contrôleuse de gestion au sein de L'Oréal.

Eurazeo PME, une entreprise à taille humaine dotée de processus structurants d'une grande société

Outre des équipes de gestion, Eurazeo PME s'appuie sur des fonctions et des expertises internes performantes :

- *Sophie Flak et Noëlla de Bermingham* coordonnent la stratégie RSE
- *Clara Chatillon*, contrôleur financier, et *Véronique Dubois*, responsable comptable, garantissent la régularité, la sincérité et la fiabilité des comptes
- *Nicolas Becque*, chargé de gestion de fonds
- *Carole Bourdeaux*, office manager
- *Sophie Botzke*, attachée de direction & chargée de communication
- *Amélie Jaran*, assistante

L'apport d'Eurazeo, un atout majeur pour la performance d'Eurazeo PME

Eurazeo PME bénéficie de l'apport d'expertises transversales et de *business development* des équipes d'Eurazeo, notamment en matière de sourcing *via* le bureau en Chine (Shanghai), de gestion des risques, de relations investisseurs et d'administration des ressources humaines, juridiques et informatiques.

L'équité

Eurazeo PME a établi un système de rémunération variable global au sein de l'équipe de gestion, en cohérence avec son fonctionnement collégial. Les critères de rémunération liés à la performance sont calculés sur la base de la performance globale du fonds et non participation par participation.

Une

ANNÉE

2014

DYNAMIQUE

Informations financières
et extra-financières

Au cours de l'année 2014, Eurazeo PME a intégré dans son périmètre les deux acquisitions de l'exercice : Vignal Lighting Group, leader européen des feux de signalisation pour véhicules industriels et commerciaux, au 1^{er} mars 2014 et Colisée, 4^e acteur sur le marché français des maisons de retraite, au 1^{er} octobre 2014.

INFORMATIONS FINANCIÈRES EXTRAIT

COMPTE DE RÉSULTAT (IFRS)

Les revenus des activités ordinaires s'élèvent pour l'année 2014 à 482,1 millions d'euros soit +11,7 % à périmètre comparable des participations Eurazeo PME (retraitement en 2013 des variations de périmètre). L'EBITDA opérationnel courant s'élève à 64,4 millions d'euros, soit +10,3 % à périmètre comparable. Cette progression est le résultat d'une bonne performance de la totalité des sociétés du groupe. Il comprend l'EBITDA des participations opérationnelles consolidées pour 67,9 millions d'euros (contre 62,4 millions d'euros en 2013 à périmètre comparable). Le taux de marge d'EBITDA est stable à 14,1 %. Les autres produits et charges opérationnels se composent principalement des frais d'étude et de montage des acquisitions et opérations de croissance externe des différentes sociétés du groupe. Ils se composaient en 2013 essentiellement de la plus-value nette dégagée à la suite de la cession de The Flexitallic Group pour 101 millions d'euros.

Après prise en compte du coût de l'endettement financier du Groupe (18 millions d'euros) et de l'impôt sur les sociétés, le résultat net au 31 décembre 2014 ressort à 3,1 millions d'euros, et à 2,8 millions d'euros en part du Groupe.

En million d'euros	31/12/2014 PUBLIÉ	31/12/2013 PUBLIÉ	31/12/2013 PROFORMA*
Revenus des activités ordinaires	482	404	432
EBITDA (opérationnel courant)	64	62	58
dont EBITDA des participations	68	66	62
% du CA des participations	14 %	16 %	14 %
Dotations aux amortissements et provisions hors incorporel	-15	-13	
EBIT	49	49	
Dotations aux amortissements et provisions incorporelles	-6	-5	
Autres produits et charges opérationnels	-19	87	
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	25	131	
Résultat financier	-18	-20	
Impôts sur les résultats	-3	-1	
RÉSULTAT NET	3	110	
Résultat part du Groupe	3	106	
Résultat part des minoritaires	0	4	

* Proforma : 31/12/2013 au périmètre 2014

2014 se révèle une année dynamique pour les participations.

BILAN (IFRS)

Au 31 décembre 2014, les capitaux propres part du Groupe s'élèvent à 170 millions d'euros, contre 163 millions d'euros au 31 décembre 2013. Cette variation est principalement liée au résultat de l'exercice (+2,8 millions d'euros) et

aux variations des écarts de conversions (+5,1 millions d'euros). La part des minoritaires comprend essentiellement celle des managers et autres co-investisseurs dans les participations.



Le niveau de dette financière nette consolidée est passé de 151 millions d'euros au 31 décembre 2013 à 406 millions d'euros au 31 décembre 2014, évolution liée essentiellement aux variations de périmètre de l'exercice.

Pour rappel, ces dettes sont sans recours possible sur la société Eurazeo PME, celle-ci ne s'étant pas portée en garantie, ni sur aucune autre participation du portefeuille.

Les données du groupe Gault & Frémont ont été constatées en actifs et passifs destinés à être cédés, compte tenu de la cession réalisée le 3 février 2015.

Au 31 décembre 2014, la dette financière nette consolidée des participations est de 267 millions d'euros, représentant un levier senior de 2,4x leur EBITDA sur 12 mois. L'ensemble des sociétés du portefeuille respecte leurs covenants sur leurs dettes bancaires et mezzanines.

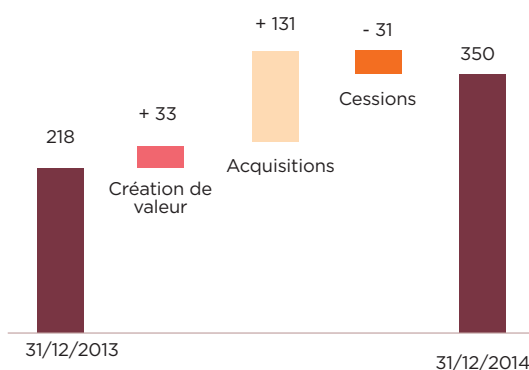
ACTIF			PASSIF		
En millions d'euros	2014	2013	En millions d'euros	2014	2013
Écarts d'acquisition	312	153	Capitaux propres - Attribuables au Groupe	170	163
Autres immobilisations incorporelles	322	176	Intérêts minoritaires	110	53
Immobilisations corporelles	108	70	TOTAL CAPITAUX PROPRES	280	217
Autres actifs non courants	25	26	Dettes financières long terme	316	157
ACTIFS NON COURANTS	768	426	Autres passifs non courants	95	43
Stocks et créances	175	87	PASSIFS NON COURANTS	411	200
Trésorerie et équivalents de trésorerie	81	58	Dettes financières court terme	164	53
ACTIFS COURANTS	257	145	Autres passifs courants	181	101
Actifs destinés à être cédés	47		PASSIFS COURANTS	344	154
TOTAL ACTIF	1 071	570	Passifs destinés à être cédés	35	
			TOTAL PASSIF	1 071	570
			DETTE FINANCIÈRE NETTE	406	151

ANR

Au 31 décembre 2014, la valeur du portefeuille s'élève à 350 millions d'euros, contre 218 millions d'euros à la fin de l'exercice précédent. La progression est liée à l'augmentation de valeur du portefeuille (+ de 33 millions d'euros), ainsi qu'aux investissements complémentaires de 130 millions d'euros.

Elle est par ailleurs diminuée de 31 millions d'euros au titre des cessions et remboursements partiels des obligations souscrites par Eurazeo PME dans son portefeuille. Le portefeuille de 350 millions d'euros se répartit à hauteur de 120 millions d'euros sur PME I et 230 millions d'euros sur PME II.

La progression à périmètre comparable est de +16 % en 2014 sur PME II et de +13 % sur PME I. Les méthodes de valorisation n'ont pas varié (comparables boursiers / transactions). ◆



	2014		
	PME II	PME I	TOTAL
PORTEFEUILLE DÉBUT DE PÉRIODE	88	130	218
PÉRIMÈTRE			
Acquisitions et opérations de croissance externes	+ 131		+ 131
Cessions & remboursements partiels	- 5	- 26	- 31
	+ 126	- 26	+ 99
PRISE DE VALEUR			
Prise de valeur / cessions		+ 14	+ 14
Effet EBITDA & multiples	+ 12	+ 8	+ 20
Désendettement & intérêts prêts actionnaires	+ 5	- 6	- 1
Autres	- 0	+ 1	+ 0
	+ 17	+ 16	+ 33
PORTEFEUILLE AU 31/12/2014	230	120	350

PERFORMANCES 2014

PRINCIPAUX ÉVÉNEMENTS DANS LE PORTEFEUILLE DE PARTICIPATIONS

VIGNAL LIGHTING GROUP : Leader européen de l'éclairage et de la signalisation pour véhicules industriels et commerciaux CA 2014 > 77 M€

En février 2014, Eurazeo PME a investi 26 millions d'euros pour réaliser l'acquisition de Vignal Systems. Le projet de croissance s'appuie sur la poursuite de la transition technologique de l'ampoule classique à la LED, qui constitue depuis quelques années un axe de développement majeur.

En avril 2014, deux mois après son acquisition par Eurazeo PME, Vignal Systems a réalisé l'acquisition de ABL Lights, N°2 en Europe et aux États-Unis des feux de travail pour véhicules *off-road*, avec des implantations en France, aux États-Unis et en Chine. Les deux sociétés accélèrent ainsi leur développement grâce à de fortes synergies commerciales, en France et à l'international, et grâce à une gamme de produits très complémentaires. Eurazeo PME a réinvesti à cette occasion 17 millions d'euros dans le groupe, renommé Vignal Lighting Group.

COLISÉE : 4^e acteur français du secteur des maisons de retraite CA 2014 > 182 M€

En juillet 2014, Eurazeo PME a annoncé l'acquisition de Colisée, sur la base d'une valeur d'entreprise de 175 millions d'euros. À fin 2014, le groupe gère 56 établissements

en exploitation et accueille plus de 4 000 résidents. Eurazeo PME y a investi 65 millions d'euros et en est devenu actionnaire majoritaire à hauteur de 64 % du capital, aux côtés de Patrick Teycheney, son fondateur et de Christine Jeandel, ex-directrice générale du groupe Medica et nouvelle présidente du Directoire.

Par ailleurs, Colisée a intégré le groupe Asclépios en octobre 2014, qui comprend 11 établissements (8 en exploitation et 3 en projet).

PÉTERS SURGICAL : Acquisitions de Vitalitec, Fimed et Stericat. N°4 mondial de la suture chirurgicale CA 2014 > 53 M€

En mars 2014, Péters Surgical a annoncé concomitamment l'acquisition de Vitalitec — leader européen des clips hémostatiques en titane, utilisés pour l'occlusion des vaisseaux sanguins — et de Fimed, fabricant de colle chirurgicale. En décembre, la société a accéléré son internationalisation avec l'annonce de l'acquisition de la société indienne Stericat. Ces opérations permettent ainsi à Péters Surgical de renforcer son positionnement de spécialiste de la fermeture chirurgicale, avec une gamme de produits élargie : sutures, clips, clamps, renforts de paroi et colle. Eurazeo PME a réinvesti 22 millions d'euros dans Péters Surgical pour accompagner le groupe dans ces récentes opérations de croissance.

CAP VERT FINANCE : 3 acquisitions en 7 mois CA 2014 > 87 M€

Ce groupe français, spécialiste dans le recyclage et le maintien en conditions opérationnelles (MCO) de parcs de serveurs, stockage et réseau, a accéléré son développement en intégrant, en 7 mois, trois entreprises (Aditia Lease, DCS et Phoenix Services). Ces opérations lui permettent de renforcer son positionnement de leader européen du recyclage informatique à travers la gestion du cycle de vie des infrastructures informatiques. Le groupe est désormais positionné dans plus de 100 pays et compte plus de 230 salariés. Ces acquisitions ont été financées sans investissement complémentaire d'Eurazeo PME.

DESSANGE INTERNATIONAL : Acquisition de 2 masters franchises Fantastic Sams aux États-Unis CA 2014 > 63 M€

Le groupe Dessange International a réalisé l'acquisition des masters franchises Fantastic Sams des régions Michigan et Kansas, représentant un total de 124 salons sur les 1 140 salons Fantastic Sams et Camille Albane aux États-Unis. Désormais, 62 % des salons Fantastic Sams sont opérés en franchise directe, contre 31 % lors de l'acquisition en 2011. ◆

INFORMATIONS EXTRA-FINANCIÈRES

AMBITIONS	OBJECTIFS 2020	2014
<p>1 INVESTIR DE MANIÈRE RESPONSABLE</p> <p>La RSE est intégrée à toutes les étapes du cycle d'investissement</p>	<ul style="list-style-type: none"> 100 % des due diligences en phase d'étude avancée intègrent une section RSE lors des acquisitions ⁽¹⁾ 100 % des sociétés réalisent un reporting RSE 100 % des cessions font l'objet d'une information RSE 	<p>100 %</p> <p>100 %</p> <p>100 %</p>
<p>2 INSTAURER UNE GOUVERNANCE EXEMPLAIRE</p> <p>Toutes les sociétés ont des organes de gouvernance exemplaires</p>	<ul style="list-style-type: none"> 100 % des sociétés ont au moins 40 % de femmes dans leur Conseil ⁽²⁾ 100 % des sociétés contrôlées ont au moins 30 % d'administrateurs indépendants ⁽²⁾ 100 % des sociétés ont un Comité d'audit et un Comité des rémunérations 	<p>0 %</p> <p>33 %</p> <p>17 %</p>
<p>3 CRÉER DE LA VALEUR DURABLE</p> <p>Toutes les sociétés ont un plan de progrès RSE</p>	<ul style="list-style-type: none"> 100 % des sociétés ont déployé les « incontournables RSE » d'Eurazeo ⁽³⁾ <ul style="list-style-type: none"> Nommer un responsable RSE 4/6 Mettre en place le reporting RSE annuel 6/6 Créer un Comité RSE opérationnel 3/6 Inscrire le sujet de la RSE au minimum 1 fois par an à l'ordre du jour des réunions du Conseil 5/6 Effectuer un bilan environnemental et/ou de gaz à effet de serre tous les 3 ans 2/6 Effectuer un baromètre social tous les 3 ans 2/6 Effectuer des audits RSE des fournisseurs prioritaires 0/6 100 % des sociétés ont des objectifs de progrès RSE quantifiés 100 % des sociétés participent à au moins un programme d'accélération RSE <ul style="list-style-type: none"> Programme achats responsables 1/6 Programme parité 5/6 Programme empreinte environnementale 2/6 	<p>0 %</p> <p>17 %</p> <p>83 %</p>
<p>4 ÊTRE VECTEUR DE PROGRÈS SOCIÉTAL</p> <p>Toutes les sociétés améliorent leur empreinte sociétale</p>	<ul style="list-style-type: none"> 100 % des sociétés améliorent la protection et le bien-être de leurs salariés 100 % des sociétés associent leurs collaborateurs au partage de la création de valeur ou aux résultats de l'entreprise 100 % des sociétés réduisent leurs impacts sur l'environnement 	<p>La publication des résultats sera effectuée pour la première fois en 2015 avec l'année 2014 en base de référence.</p>

(1) Les due diligences sont considérées en phase d'étude avancée lorsqu'une due diligence juridique a été effectuée. L'indicateur concerne l'ensemble des dossiers étudiés, y compris ceux n'ayant pas fait l'objet d'une acquisition finale.

(2) Au sein des Conseils de Surveillance (CS) ou d'Administration (CA).

(3) Une société est considérée comme ayant déployé les « incontournables RSE » lorsque les 7 actions indiquées sont mises en place.

Liste des sociétés incluses : Cap Vert Finance, Dessange International, Idéal Résidences, Eurazeo PME, Léon de Bruxelles, Pétters Surgical.

>> Méthodologie complète disponible sur le site internet www.eurazeo-pme.com

RÉSULTATS 2014 SUR UNE SÉLECTION D'INDICATEURS RSE

SOCIAL

EFFECTIF (effectif permanent, en nombre de salariés)	Eurazeo PME	Eurazeo PME & filiales
Nombre de salariés	14	4 639
Part des femmes	57 %	67 %
Part des CDI	93 %	99,6 %

Le taux de couverture pour Eurazeo PME et ses filiales est de 100 %.

EMBAUCHES (effectif permanent, en nombre de salariés)	Eurazeo PME	Eurazeo PME & filiales
Total embauches	4	1 138

Le taux de couverture pour Eurazeo PME est de 100 % ; pour Eurazeo PME et ses filiales il est de 96 %.

FORMATION (effectif permanent et non permanent)	Eurazeo PME	Eurazeo PME & filiales
Nombre total d'heures de formation	183	51 514
Dépense de formation (en milliers d'euros) ⁽¹⁾	35 849	2 358

Le taux de couverture pour Eurazeo PME est de 100 % ; pour Eurazeo PME et ses filiales il est de 93 à 95 %.

(1) La dépense de formation intègre les coûts pédagogiques et les coûts salariaux.

SOCIÉTAL

MÉCÉNAT SOUTIEN FINANCIER (en milliers d'euros)	Eurazeo PME	Eurazeo PME & filiales
Montant alloué aux associations et ONG	13	256

Le taux de couverture pour Eurazeo PME est de 100 % ; pour Eurazeo PME et ses filiales il est de 96 %.

ENVIRONNEMENT

CONSOMMATION D'ÉNERGIE HORS CARBURANT (en MWh)	Eurazeo PME	Eurazeo PME & filiales
Électricité	68	51 263
Énergies renouvelables	10	597
Gaz naturel (en MWh PCI)	0	30 404
Fioul lourd et fioul domestique	0	425
Autres énergies (autres gaz, réseaux urbains)	0	0
Consommation totale d'énergie	78	82 690
Montant dépensé en énergie (en milliers d'euros)	8,2	6 318

Le taux de couverture pour Eurazeo PME est de 100 % ; pour Eurazeo PME et ses filiales il est de 76-100 %.

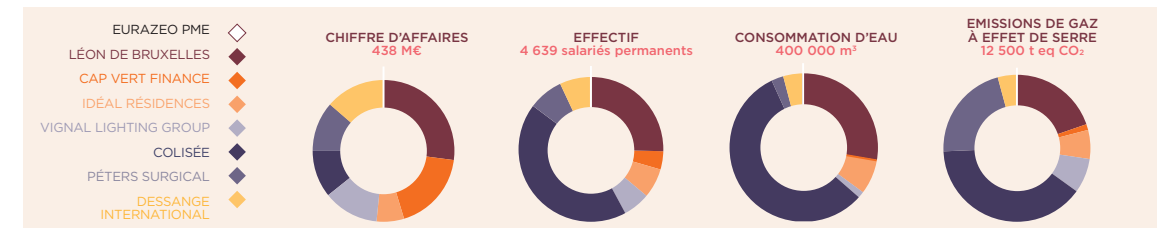
CONSOMMATION D'EAU (en m ³)	Eurazeo PME	Eurazeo PME & filiales
Consommation d'eau	195	395 990
Montant dépensé en consommation d'eau (en milliers d'euros)	0,6	1 153

Le taux de couverture pour Eurazeo PME est de 100 % ; pour Eurazeo PME et ses filiales il est de 86-96 %.

REJETS DE CO ₂ ⁽¹⁾ (en tonnes équivalent CO ₂)	Eurazeo PME	Eurazeo PME & filiales
Scope 1 ⁽²⁾	0,89	7 060
Scope 2 ⁽³⁾	4,67	5 426
Total	5,56	12 486

Le taux de couverture pour Eurazeo PME et ses filiales est de 100%.

(1) Facteurs d'émission utilisés pour la conversion des données d'activité
 (2) Émissions du scope 1 liées à la consommation de combustibles sur site (gaz, fioul ...), à la consommation de carburant dans les véhicules et aux fuites de substances réfrigérantes.
 (3) Émissions du scope 2 liées à la génération de l'électricité, la vapeur, la chaleur ou le froid achetés et consommés.



>> Méthodologie complète disponible sur le site internet www.eurazeo-pme.com

ÇA S'EST PASSÉ EN 2014

2014, une année riche en actualités pour Eurazeo PME qui consolide et valorise son portefeuille tout en accompagnant le développement de ses participations.

LA CROISSANCE ET L'ENGAGEMENT

Levée de fonds

Eurazeo PME finalise son programme d'investissement de

520 M€

en accueillant des investisseurs extérieurs

Un portefeuille actif

130

MILLIONS D'EUROS
INVESTIS EN 2014



L'engagement RSE renforcé

Participation d'Eurazeo PME au réseau de parité Eurazeo Pluriels

Signature fin 2014 du Pacte Mondial des Nations Unies

Bilan RSE lors de la cession de Gault & Frémont

Dessange adhère au 1% pour la planète

Par cette action, Dessange International s'est engagé à **reverser 1% du chiffre d'affaires** annuel de sa marque Phytodess à des **organisations de protection de l'environnement**

L'INTERNATIONALISATION

Les relations entre Colisée et la Chine se concrétisent

Octobre 2014, Colisée annonce la *joint-venture* avec le conglomérat China Merchants à l'occasion du premier anniversaire du premier bureau à Shanghai d'Eurazeo

Le Forum des PME France-Chine de Chengdu

Octobre 2014 - Durant deux jours, plus de 500 entreprises françaises et chinoises se rencontrent lors de rendez-vous personnalisés.

Eurazeo présente au marché chinois un grand nombre d'entreprises de son portefeuille, des entreprises européennes de croissance qui allient innovation, créativité et technologie, dont une dizaine de PME françaises

Péters acquiert Stericat en Inde

Décembre 2014 - Péters Surgical, N° 4 mondial de la suture chirurgicale avec un chiffre d'affaires de 53,3 millions d'euros, annonce, aux côtés du fondateur M. Vikram Kapahi, l'acquisition de Stericat, un spécialiste de la suture chirurgicale en Inde

Vignal Systems s'unit à ABL Lights pour s'ouvrir aux marchés européen et américain

Vignal Systems s'unit à ABL Lights, N°2 en Europe et aux États-Unis des feux de travail pour véhicules *off-road* (construction, miniers, agricoles, forestiers...). Le groupe accroît ainsi son réservoir de croissance naturelle hors Europe (notamment États-Unis, Chine, Brésil et Russie)



L'investissement en tant qu'actionnaire majoritaire du groupe Colisée est la démonstration de l'attractivité d'Eurazéo PME. Opération réalisée de gré à gré, elle est le résultat du choix du fondateur de transmettre les rênes capitalistiques et opérationnelles à des actionnaires institutionnels et dirigeants responsables pour poursuivre le développement du groupe. Colisée est aujourd'hui le 4^e opérateur français d'Établissements d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes (EHPAD). Il gère une cinquantaine de structures et deux cliniques de soins de suite et de réadaptation.

EN QUOI CONSISTE VOTRE ACTIVITÉ ?

Christine Jeandel : Gérer des maisons de retraite médicalisées et des cliniques de soins de suite sont deux activités très complémentaires, au service de personnes en situation de fragilité. Notre projet d'accueil personnalisé permet d'accompagner résidents et patients en respectant les contraintes d'un hébergement collectif et les habitudes de chacun. Nos équipes bénéficient d'une formation adaptée — notamment pour accueillir les histoires de vie de chaque nouvel arrivant — qui les sensibilise au fait « d'offrir le choix » : l'heure du petit-déjeuner, le menu de midi, l'activité de l'après-midi...

Nous sommes aussi des concepteurs d'espaces et assurons le suivi de nos immeubles, de la création à la livraison. C'est un véritable avantage concurrentiel et l'assurance de disposer de lieux de vie conformes aux besoins de nos équipes et de nos clients.

QUELLES SONT LES GRANDES LIGNES DE LA STRATÉGIE DÉFINIE AVEC EURAZÉO PME ?

C.J. : Nous avons pour ambition de consolider la plate-forme française existante par des opérations de croissance externe, mais aussi de développer de nouveaux marchés grâce au savoir-faire de nos équipes dans le secteur et d'Eurazéo PME à l'international.

DIFFUSION D'UN KIT SUR LE HANDICAP

Au sein du groupe Colisée, un kit sur le handicap a été diffusé à l'ensemble des établissements. Cet outil rappelle les obligations légales des travailleurs handicapés, apporte des solutions pour mieux répondre à cette obligation, informe et sensibilise les collaborateurs à la notion de handicap et les incite à le déclarer.

CHRISTINE JEANDEL
Président directeur général



“
Avec l'équipe d'Eurazéo PME, nous échangeons un jour sur les actualités de la vie de patron de PME français, le lendemain sur la meilleure manière de déployer le business en Chine !
C'est une vraie richesse.
”



2 245
COLLABORATEURS



182
MILLIONS D'EUROS
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

56
ÉTABLISSEMENTS

1
JOINT-VENTURE
EN CHINE

Nous avons intégré dix nouvelles structures en France — maisons de retraite médicalisées et cliniques de soins de suite — depuis l'entrée dans le périmètre Eurazéo PME. Par ailleurs, nous avons signé en octobre une *joint-venture* avec China Merchants Group. Notre partenaire chinois portera l'immobilier, nous assurerons l'exploitation des établissements. Le chantier de notre premier établissement, à Canton, doit démarrer très rapidement pour une ouverture fin 2016. Si nous réussissons ce challenge en Chine, nous aurons acquis une expérience qui devrait nous ouvrir de nombreux horizons à l'export !

POURQUOI AVEZ-VOUS CHOISI EURAZÉO PME ?

C.J. : Pour sa connaissance de notre secteur d'activité et sa capacité à comprendre ce qu'est une PME. C'est un vrai atout pour une société d'investissement. Pour son réseau international, formidable accélérateur de développement.

Enfin, Eurazéo PME a réussi à faire que le fondateur de Colisée et le nouveau manager du groupe se retrouvent sur les fondamentaux, chacun dans leur rôle.

QUELS SONT VOS PRINCIPAUX DÉFIS ET CHALLENGES EN 2015 ?

C.J. : En premier lieu, maîtriser la croissance externe. Il nous faut intégrer les établissements récemment acquis, dans un secteur où l'opérationnel est fait de détails. Relever l'enjeu managérial est également important. Colisée était une entreprise familiale dont le développement s'est fait sur 25 ans : il y a un réel changement de culture et de rythme ! Mais nous nous retrouvons très vite sur des valeurs communes, par exemple en matière de politique RSE.

WWW.GROUPECOLISEE.COM

DESSANGE

PARIS



FESTIVAL DE CANNES
Partenaire Officiel



Eurazeo PME est actionnaire majoritaire de Dessange International depuis 2008.

Une véritable transformation du groupe a été réalisée, symbolique de l'accompagnement dans la durée par les équipes d'Eurazeo PME, y compris dans l'intégration totale des enjeux RSE au développement. Leader de la haute coiffure dans le monde, avec ses marques DESSANGE Paris, Camille Albane, Fantastic Sams et Phytodess, le Groupe propose une gamme de prestations qui va du salon de coiffure familial au spa urbain.

QUELS ONT ÉTÉ LES TEMPS FORTS DE VOTRE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL ?

Benjamin Dessange : Aux États-Unis, la naissance de notre filiale DESSANGE Group North America, après l'intégration en 2011 de la master franchise DESSANGE et l'acquisition de Fantastic Sams en 2012. Par ailleurs, un travail en profondeur a été réalisé sur le positionnement de Fantastic Sams afin d'atteindre les 2 000 salons d'ici à cinq ans, tandis que les premiers contrats de franchise Camille Albane ont été signés avec pour enjeu 300 salons à terme. Un accord de distribution de notre gamme de produits capillaires Phytodess a en outre été mis en place avec le n°1 de la distribution professionnelle outre-Atlantique.

Hors États-Unis, 2014 restera l'année de notre percée remarquable en Amérique du Sud, avec l'ouverture d'un magnifique salon DESSANGE de plus de 400 mètres carrés à Rio. Et la signature de deux master franchises DESSANGE en Uruguay et au Chili, concrétisée par l'ouverture d'un premier salon à Montevideo fin octobre puis à Santiago du Chili en février 2015. Au total, les master franchises du Brésil, d'Uruguay et du Chili généreront plus de 15 salons à l'horizon de cinq ans, auxquels viendront s'ajouter en 2015 des projets en cours en Argentine et au Pérou.

Soulignons aussi le succès de la commercialisation hors réseaux de notre gamme capillaire Phytodess dans cinq pays d'Europe continentale, phase préliminaire à son arrivée aux États-Unis en 2015.



ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL

12 filières de tri sur le site industriel de Guidel (Bretagne). Elles permettent le recyclage de la totalité des déchets recyclables et la valorisation de 8 % des déchets produits.

20 % de réduction de la consommation annuelle d'eau dans un salon pilote, grâce à l'installation de douchettes à air.

80 % d'ingrédients d'origine naturelle contenus dans les produits Phytodess.

QUELLES ONT ÉTÉ LES GRANDES AVANCÉES CONCRÈTES DE VOTRE POLITIQUE RSE EN 2014 ?

B.D. : Nous avons structuré notre démarche RSE autour d'un « triptyque des fondamentaux RSE » : rapport, Comité et charte. La publication de la première « synthèse RSE » au sein du Comité de direction et le renouvellement du Comité RSE ont favorisé l'appropriation des enjeux au cœur des directions du groupe. La rédaction et le déploiement d'une charte RSE, dans un premier temps au sein de notre réseau de salons Dessange, ont quant à eux permis de redéfinir et de partager nos engagements. Quant à la mention « Luxe Responsable », elle accompagne désormais toutes nos actions RSE. Trois engagements figurant dans notre Charte se sont par ailleurs concrétisés. Tout d'abord, l'analyse du cycle de vie des activités de Dessange International, qui nous permet d'élaborer un plan d'action adapté en termes d'eau, d'économies d'énergie... Un travail approfondi sur la mise en place de filières d'approvisionnement responsable a en outre été lancé pour renforcer encore la démarche entreprise via notre marque Phytodess. Enfin, nos actions de mécénat se sont multipliées à travers l'engagement de notre marque Phytodess en faveur du 1 % pour la planète.



ENGAGEMENTS SOCIAL ET SOCIÉTAL

Au sein du centre de formation et via la plateforme en ligne « Learning Lounge », pour développer les compétences techniques, managériales et créatives de chacun – accessible aux équipes des salons franchisés.

Auprès des femmes, avec le soutien de l'association Cosmetic Executive Womens, pour la création de centres de beauté en milieu hospitalier, 0,20 euro reversé par produit DESSANGE capillaire & soin vendu.

Auprès des communautés locales, avec la création de filières responsables d'approvisionnement et l'appui de l'association Man&Nature (meilleure rémunération, accompagnement et formation des producteurs d'Ylang Ylang près du lac Nosy Be à Madagascar...).



408
COLLABORATEURS



1 783
SALONS EN
FRANCHISE
DANS
45 PAYS



63
MILLIONS
D'EUROS
DE CHIFFRE
D'AFFAIRES

QUEL A ÉTÉ L'APPORT DÉCISIF D'EURAZEO PME DANS TOUTES CES AVANCÉES ?

B.D. : Les équipes d'Eurazeo PME mettent à notre disposition toute leur expertise pour nous accompagner dans nos prises de décisions stratégiques. En proposant une ligne directrice claire pour structurer notre démarche RSE, Eurazeo PME contribue à faire de DESSANGE International un acteur pionnier dans ce domaine et nous donne les moyens de mieux maîtriser notre empreinte et celle de nos réseaux.

WWW.DESSANGE-INTERNATIONAL.COM

BENJAMIN DESSANGE
Président directeur général



EMMANUEL GASNOT
Directeur général



PHILIPPE VINCENT
Directeur financier





N°4 mondial de la suture chirurgicale, le Groupe conçoit, fabrique et commercialise des dispositifs médicaux à usage unique pour les blocs opératoires et plus spécialement la fermeture chirurgicale. Outre les sutures, ses principaux produits sont les clips hémostatiques, les renforts de parois, la colle chirurgicale et les drains. Péters Surgical est représentatif de la stratégie d'investissement d'Eurazéo PME qui met en œuvre la transformation d'une PME française dotée d'un réel savoir-faire dans le domaine de la santé en ETI mondialisée.

QUELS ONT ÉTÉ LES TEMPS FORTS DE VOTRE POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL ?

Jean-Marc Chalot : L'acquisition, en mars 2014, de la société Vitalitec nous a apporté deux filiales commerciales à l'étranger : aux USA et en Belgique-Luxembourg. La restructuration en cours, avec transfert de l'activité des distributeurs de Péters Surgical sur ces filiales et le développement des équipes commerciales, permettra un démarrage de ventes directes sur d'autres territoires que la France, et l'amorce d'un changement du modèle d'affaires export vers un modèle d'affaires ventes à l'international. Autre fait marquant, l'identification, l'évaluation et l'acquisition

de Stericat en Inde. Cette opération apporte au groupe une nouvelle filiale commerciale à l'étranger, dans la continuité de l'objectif de développement des ventes à l'international — Péters Surgical n'était commercialement pas présent en Inde —, mais aussi un nouveau site de fabrication des sutures en complément et en back-up du site de Bangkok.

QUELS ONT ÉTÉ LES TEMPS FORTS DE LA MISE EN PLACE DE VOTRE POLITIQUE RSE ?

J.-M. C. : En premier lieu, la structuration de l'équipe de direction avec le recrutement d'une nouvelle directrice administrative et financière, arrivée en août dernier, et l'intégration comme directeur des opérations groupe du

IMPLICATION SOCIÉTALE

Partenaire de longue date du CHU de Strasbourg, Péters Surgical a lancé une action de mécénat en faveur de son action et de celle de l'Association AGIR (Association générale des intervenants retraités) pour leurs missions en Guinée. L'opération, qui a mobilisé l'ensemble des collaborateurs de Péters Surgical, a permis de récolter 4 000 euros qui serviront à équiper un hôpital de Guinée.



90 PAYS



53 MILLIONS D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES

48% DU CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉ À L'INTERNATIONAL

directeur des opérations de Vitalitec. Également, la forte féminisation, en l'espace de deux ans, du Comité directeur de l'entreprise. En janvier 2015, il est composé de cinq femmes et trois hommes. Comme vous le constatez, la parité n'est plus respectée ! Enfin, la création d'un Comité de convivialité réunissant une douzaine de volontaires, qui ont notamment réussi à mobiliser le personnel de l'entreprise sur un projet caritatif : l'organisation d'une brocante au profit de l'hôpital de Labé, en Guinée.

QUEL A ÉTÉ L'APPORT DÉCISIF D'EURAZEO PME DANS L'ACCÉLÉRATION DE VOTRE CROISSANCE EXTERNE ET LE DÉPLOIEMENT DE VOTRE POLITIQUE RSE ?

J.-M. C. : Je pense immédiatement à leur aide pour identifier, évaluer et réaliser les récentes acquisitions. En matière de politique RSE, Eurazéo PME nous a fourni des outils précieux pour la collecte des indicateurs demandés.

WWW.PETERS-SURGICAL.COM

LAURENCE SAFONT
Directrice financière



THIERRY COL
Directeur général délégué



“ Avec Eurazéo PME, nous sommes installés dans une collaboration fructueuse et travaillons toujours dans une ambiance agréable et motivante. ”

JEAN-MARC CHALOT
Président directeur général





Plutôt que de s'associer avec un industriel, les dirigeants de Vignal Lighting Group ont choisi Eurazeo PME pour sa capacité à les accompagner dans leur stratégie de déploiement à l'international. Leader européen des feux de signalisation pour véhicules industriels et commerciaux, Le Groupe a consolidé ses positions grâce à une expertise industrielle reconnue, une démarche d'innovation permanente, et une culture managériale de premier plan.

EN QUOI CONSISTE VOTRE ACTIVITÉ ?

Jean-Louis Coutin : Vignal Lighting Group est spécialiste de l'éclairage et de la signalisation pour véhicules industriels et commerciaux. Nos produits sont réalisés par deux entités principales : Vignal Systems fabrique et commercialise des produits de signalisation, notamment pour les camions. ABL Lights est lui spécialisé dans l'éclairage, notamment pour le BTP, l'agriculture... Le groupe est réputé pour la grande qualité de ses produits et sa capacité d'innovation, dont la maîtrise parfaite de la mutation technologique de l'ampoule vers la LED.

QUELLES SONT LES GRANDES LIGNES DE LA STRATÉGIE DÉFINIE AVEC EURAZEO PME ?

J-L.C. : Notre position de leader européen en signalisation fait que

nous avons des clients dans le monde entier. Notre stratégie est donc de poursuivre le développement des feux à LED, tout en étant capables de les fabriquer et de les vendre partout dans le monde. C'est pourquoi les États-Unis, la Chine et le Brésil constituent, dans un premier temps, trois pays cibles définis avec Eurazeo PME.

POURQUOI AVEZ-VOUS CHOISI EURAZEO PME ?

J-L.C. : Pour nous développer à l'international, nous avons été particulièrement séduits par les valeurs et les ambitions d'Eurazeo pour les PME françaises. L'adéquation avec notre nouvel actionnaire a été très vite évidente : Eurazeo souhaitait s'appuyer sur une PME française bien organisée pour la transformer en ETI mondiale par croissance externe. Eurazeo PME a donc repris

UNE CHARTE ÉTHIQUE DES AFFAIRES

En 2014, Vignal Lighting Group a formalisé une charte éthique diffusée à l'ensemble de ses collaborateurs et fournisseurs. L'entreprise ambitionne ainsi de promouvoir la transparence mais aussi de lutter contre la corruption et toutes autres pratiques contraires aux droits de l'homme.



JEAN-LOUIS COUTIN
Président directeur général



YVES-HENRY BREPSON
Président d'ABL Lights



FABRICE JAHAN
Directeur commercial



le groupe à Actomezz en février 2014 et, dès le 30 avril, nous avons réalisé l'acquisition d'ABL Lights. Ce rapprochement nous a non seulement apporté de nouvelles lignes de produits — dont des feux de travail et des feux de conduite — mais aussi deux usines aux États-Unis et en Chine ainsi qu'une formidable complémentarité commerciale. Cette avancée majeure aurait été impossible sans l'accompagnement opérationnel d'Eurazeo PME et sans sa force de frappe financière.

QUELS SONT VOS PRINCIPAUX DÉFIS ET CHALLENGES POUR 2015 ?

J-L.C. : Le rapprochement avec ABL Lights a donné naissance à Vignal Lighting Group. Nous devons donc mettre en place une organisation adéquate et stimuler les synergies entre activités. De plus, nous allons poursuivre notre développement international avec l'industrialisation de notre usine américaine, le rachat d'autres activités et des perspectives d'implantation à court terme en Chine et au Brésil. Avec Eurazeo, nous avons déjà participé au Forum franco-chinois des PME de Chengdu, en octobre dernier.

WWW.VIGNAL-LIGHTING-GROUP.COM

“
Avec Eurazeo PME, nous avons beaucoup d'échanges et on se parle franchement. C'est une belle équipe avec une stratégie claire. Les problématiques sont traitées naturellement et globalement sans perdre de vue l'objectif de transformer notre PME européenne en ETI mondiale.”

EMMANUEL MAGAT
Directeur Industriel et RSE



MICHAEL PREUSS
Directeur administratif et financier



Opération de 2013 réalisée de gré à gré grâce au positionnement d'Eurazéo PME en ligne avec les attentes des dirigeants, Cap Vert Finance est représentatif de la stratégie d'investissement d'Eurazéo PME à la fois dans l'intégration des enjeux RSE à la stratégie globale mais également dans la transformation d'une PME française en leader mondial sur sa niche d'activité. Leader européen de la maintenance, du recyclage et du financement des infrastructures informatiques, le groupe français se démarque dans sa démarche économique par la prise en compte des enjeux environnementaux, avec notamment une traçabilité totale des matériels informatiques.

QUELS ONT ÉTÉ LES TEMPS FORTS DE VOTRE STRATÉGIE DE CROISSANCE EXTERNE ?

Bruno Demolin : Depuis l'entrée au capital d'Eurazéo PME, en 2013, la stratégie de croissance externe a été fortement structurée. Grâce à une prise de décision rapide et consensuelle des cibles les plus pertinentes, Cap Vert Finance a été en mesure de réaliser trois opérations de croissance externe significatives en moins d'un an. Outre Phoenix Services en France, en novembre 2013, DCS en Italie, en mai 2014, renforce notre position sur ce marché géographique et Aditia Lease, en juin 2014, apporte une taille critique à notre activité financement en élargissement de notre offre vers les PME. En outre, le travail des

équipes d'Eurazéo PME a permis à Cap Vert Finance de financer ces acquisitions uniquement par endettement bancaire, en évitant ainsi toute opération sur capital dilutive pour les actionnaires.

QUELLES ONT ÉTÉ LES AVANCÉES CONCRÈTES, EN 2014, DE VOTRE POLITIQUE RSE ?

B.D. : Cap Vert Finance a depuis sa création une politique RSE extrêmement ambitieuse et active. Et les équipes d'Eurazéo PME ont apporté leur soutien dans la structuration et la communication nécessaires à cette démarche. Nous avons mis en place un premier atelier de démantèlement en France, avant l'installation de plusieurs autres dans le réseau. Cap Vert Finance continue ainsi de disposer d'une offre sans

ÉTABLIR DES PARTENARIATS RESPONSABLES

Soucieux de pérenniser sa démarche RSE, Cap Vert Finance a mis en place, en 2014, une activité de recyclage, dans le cadre d'un partenariat avec une entreprise adaptée à but écologique et social, spécialisée dans les DEEE (déchets d'équipements électriques et électroniques).



équivalent sur le marché en termes de gestion responsable des déchets D3E et du financement jusqu'au recyclage. Plus de 500 tonnes de matériels électroniques ont ainsi été recyclés ou réutilisés en 2014.

QUEL A ÉTÉ L'APPORT DÉCISIF D'EURAZÉO PME DANS L'ACCÉLÉRATION DE VOTRE CROISSANCE EXTERNE ET LE DÉPLOIEMENT DE VOTRE POLITIQUE RSE ?

B.D. : Eurazéo PME est un actionnaire stratégique pour Cap Vert Finance à ce stade de développement. Il apporte un soutien concret et tangible dans notre essor à l'international, par croissance interne et externe. Son expertise dans le financement de cette croissance sécurise l'entreprise et lui permet d'envisager une stratégie plus agressive. *In fine*, son soutien dans la mise en place d'un reporting régulier, rapide et détaillé, nous a permis de franchir une étape clé dans notre croissance pour devenir une véritable ETI européenne ouverte sur le monde.

WWW.IBREMARTETING.COM
WWW.ASLEASE.COM

BRUNO DEMOLIN
Président directeur général



FABRICE POUZEAU
Président d'AS Lease



STÉPHANE REGENET
Directeur financier



“ Notre partenariat avec Eurazéo PME est chaleureux — un point important pour nos équipes au quotidien! —, pragmatique, efficace et résolument optimiste. Il porte une vraie vision de croissance sans autre contrainte que notre savoir-faire et notre envie. ”



Groupe de brasseries spécialisées dans les moules-frites et la cuisine belge, Léon de Bruxelles compte parmi les marques de restauration à thème préférées des Français. L'enseigne mise sur la simplicité, la fraîcheur et la convivialité, avec pour ambition de proposer une restauration « plaisir » autant que « responsable ».

QUELS ONT ÉTÉ LES GRANDS TEMPS FORTS DE VOTRE STRATÉGIE EN 2014 ?

Laurent Gillard : L'année a notamment été marquée par le refinancement de l'ensemble de nos dettes « senior » et mezzanine par une dette unitranche fournie par ICG (Intermediate Capital Group). Ce financement, doté d'une maturité de 7 ans, bénéficie d'un coût inférieur à la dette initiale à échéance 2015. Il nous permet de poursuivre une stratégie de croissance ambitieuse, qui repose sur l'ouverture de cinq établissements par an. Un objectif que nous entendons financer en partie grâce à la ligne unitranche de croissance externe de 7,5 millions d'euros et à l'autorisation recours à du crédit-bail immobilier.

QUELLES ONT ÉTÉ LES AVANCÉES RÉALISÉES EN 2014 EN TERMES DE STRATÉGIE MARKETING ?

L.G. : 2014 constitue une année charnière dans notre stratégie marketing avec le lancement de trois grands chantiers. Le premier — la digitalisation de la relation client et de notre programme de fidélisation — a pour objectif d'optimiser à moyen terme le rapport coût/trafic. Pour le deuxième — optimiser la présence de notre groupe à l'esprit — nous avons mis en place une campagne de communication à 360° faisant la part belle au produit et s'appuyant sur une image de marque modernisée. Ce qui nous amène à notre troisième chantier : transformer l'entreprise par la marque. Pour assurer sa pérennité,

RÉDUCTION DE 11 % DES CONSOMMATIONS D'EAU

Chez Léon de Bruxelles, les compteurs d'eau des restaurants sont relevés et analysés chaque semaine depuis 2013. Objectif : identifier les consommations excessives. Cette démarche a permis une réduction de 11 % entre 2012 et 2014, à périmètre comparable.



Léon de Bruxelles doit plus que jamais personnaliser son modèle et devenir une enseigne qui a du sens, une histoire, une identité, des valeurs. Mais aussi une enseigne qui « fait du bien » en proposant à chaque client une véritable expérience, des services et une restauration « plaisir » adaptée à chaque typologie et moment de consommation.

QUEL A ÉTÉ L'APPORT DÉCISIF D'EURAZEO PME DANS L'ACCÉLÉRATION DE VOTRE DÉVELOPPEMENT ?

L.G. : En 2014, Eurazeo PME a su nous accompagner dans la concrétisation du refinancement qui va servir notre plan de développement pour les cinq prochaines années. Nous sommes également satisfaits de la marque de confiance que notre actionnaire nous accorde pour mener à bien les chantiers autour du projet de renouveau de l'enseigne.

WWW.LEON-DE-BRUXELLES.FR

LAURENT GILLARD
Président directeur général



Dans un secteur de la restauration soumis à des aléas conjoncturels forts, notre partenariat avec Eurazeo PME s'inscrit dans une continuité logique et se poursuit en toute cohérence. Cette posture actionnariale est très utile pour nous accompagner dans notre stratégie de conquête et de reconquête commerciales.

ISABELLE PELLETIER
Directeur financier





L'accompagnement de Gault & Frémont s'est déroulé de mai 2008 à février 2015, soit plus de sept ans de collaboration fructueuse avec les dirigeants de l'entreprise au service d'une création de valeur partagée. Gault & Frémont a ainsi conforté sa position de leader français de la conception et de la fabrication d'emballages en papier et carton à destination des industriels de l'agro-alimentaire — boulangerie, pâtisserie, viennoiserie et traiteur — et des acteurs de la restauration hors foyer.

COMMENT DÉFINISSEZ-VOUS VOTRE PARTENARIAT AVEC EURAZEO PME ?

Rémi Boitier : Eurazeo PME nous a fait grandir et acquérir ce que j'appellerais une « maturité de l'échange ». Il nous a appris à développer une vision plus globale, à prendre de la hauteur sur les sujets, à nous adapter à une autre dimension. Avec Eurazeo PME, nous avons dépassé les 43 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014 et renforcé notre organisation.

QUELS ONT ÉTÉ LES ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS DANS VOTRE COLLABORATION AVEC EURAZEO PME DEPUIS 2008 ?

R.B. : Nous avons pu nous affirmer comme une référence nationale aux yeux de nos clients traditionnels et conquérir de nouveaux clients et

marchés, comme le segment de la restauration hors foyer. Au cours des six dernières années, Eurazeo PME a apporté son soutien financier et stratégique à la réalisation de trois opérations de croissance externe — Montgolfier, Bio Food Pack et Intersac ainsi qu'à la démarche de structuration globale du groupe.

QUELLES ONT ÉTÉ LES GRANDES ÉTAPES DE LA STRUCTURATION DE LA DÉMARCHE RSE INSUFFLÉE PAR EURAZEO PME ?

R.B. : Le Groupe s'est doté d'instances de gouvernance efficaces, à la fois au niveau décisionnel et opérationnel et a déployé de nombreuses actions liées à la RSE. Certaines vont bien au-delà des obligations légales, notamment en matière de maîtrise des impacts

environnementaux. Gault & Frémont a également engagé un travail d'innovation auprès de ses clients pour répondre à leurs exigences environnementales et promouvoir l'utilisation de ressources renouvelables. Autres temps forts, la signature en 2010 du Pacte Mondial de l'ONU et notre participation annuelle au reporting RSE de plus de 150 indicateurs.

44
MILLIONS
D'EUROS
DE CHIFFRE
D'AFFAIRES

3
OPÉRATIONS
DE CROISSANCE
EXTERNE DONT
1 EN BELGIQUE

200
COLLABORATEURS

WWW.GAULTETFREMONT.COM

EXTRAIT DE LA VENDOR DUE DILIGENCE DE GAULT & FRÉMONT RÉALISÉE PAR EURAZEO PME EN 2014

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<p>ENTRÉE D'EURAZEO PME AU CAPITAL</p> <p>Gouvernance - Création du Conseil de Surveillance et du Directoire</p> <p>- Mise en place d'un reporting RSE annuel</p>	<p>Capital humain Lancement du projet PIPAC (projet individuel de professionnalisation et d'acquisition de compétences)</p> <p>—</p> <p>Environnement Bilan des émissions de gaz à effet de serre</p>	<p>ACQUISITION DE BIOFOODPACK</p> <p>Gouvernance Signature du Pacte Mondial des Nations unies / Charte DD / Création du Comité de direction</p> <p>—</p> <p>Capital humain 1er bilan égalité femme/homme</p> <p>—</p> <p>Environnement Certifications PEFC, FSC et Imprim'Vert/ Tri sélectif étendu aux ateliers</p>	<p>ACQUISITION DE MONTGOLFIER</p> <p>Environnement Actions en faveur de l'efficacité énergétique (2011-2013) – travaux d'isolation / Intégration du plan DD dans le manuel qualité/ Développement d'un nouveau produit certifié FSC/PEFC</p>	<p>Parties prenantes externes Démarche de prévention des risques sanitaires HACCP et certification McDonald's</p>	<p>Gouvernance Nomination d'un responsable QHSE/DD</p> <p>—</p> <p>Environnement Amélioration des performances de filtration de la station d'épuration</p>	<p>Gouvernance Recrutement d'un responsable RH</p> <p>—</p> <p>Capital humain Déploiement du SIRH</p> <p>—</p> <p>Parties prenantes externes Mise à jour du questionnaire fournisseur pour prendre en compte la RSE</p>



SPÉCIALISTE DE LA PRISE EN CHARGE DE LA DÉPENDANCE

Groupe spécialisé dans l'accueil et l'accompagnement de personnes âgées et de convalescents en Île-de-France

ENGAGEMENT DANS LA QUALITÉ TOTALE

En 2014, l'ensemble du groupe Idéal Résidences s'est mobilisé autour de la démarche Qualité, permettant d'atteindre l'objectif de fin d'année des évaluations externes.

POURSUITE DE LA DÉMARCHE QUALITÉ AU SERVICE DE SES RÉSIDENTS

Le groupe Idéal Résidences gère 5 EHPAD (Etablissements d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes) et une clinique Soins de Suite et de Réadaptation. Ces établissements, situés en Île-de-France, représentent un total de 515 lits. Ses établissements médicalisés franciliens proposent un environnement urbain et hôtelier de qualité, où chacun a la possibilité de vivre sereinement sa retraite tout en préservant ses relations familiales.

Le personnel administratif, le personnel médico-social ainsi que les résidents et leurs familles se sont mobilisés durant toute l'année pour structurer et évaluer la qualité dans les établissements.

WWW.IDEAL-RESIDENCES.COM



MISE SUR ORBITE D'UN LEADER MONDIAL DE L'ÉTANCHÉITÉ INDUSTRIELLE

Leader mondial des fabricants de solutions et de produits d'étanchéité pour le secteur de la production d'énergie, ainsi que pour les industries pétrolière et gazière, chimique et pétrochimique sur les marchés émergents et dans les pays développés

DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Préalablement à la cession majoritaire auprès de Bridgepoint en juillet 2013, Eurazeo PME a apporté son soutien financier et stratégique à la réalisation de 6 opérations de croissance externe au Royaume-Uni et en Amérique du Nord, ainsi qu'à la démarche de structuration globale du groupe aux côtés des dirigeants.

Le groupe a su développer son activité sur de nouveaux marchés, mais aussi renforcer sa capacité d'innovation en investissant 12 millions d'euros sur 6 ans dans la modernisation de son outil industriel et le développement de la R&D.

Eurazeo PME a réalisé 4 réinvestissements en capital sur cette période, permettant ainsi à l'entreprise de faire évoluer son bilan en fonction de sa croissance. Depuis qu'Eurazeo PME est devenu son actionnaire majoritaire en 2006, The Flexitallic Group a multiplié par 11 son chiffre d'affaires, qui est passé de 18 à 210 millions d'euros, dont 90 % à l'international. Son effectif a bondi de 46 à 1 250 salariés.

WWW.FLEXITALLIC.COM



LEADER DE L'INSTRUMENTATION PORTABLE

Créé en 1982, Fondis-Bioritech est le leader français du marché de l'équipement portatif à destination du contrôle de l'environnement, des matériaux et du diagnostic immobilier

ÉVOLUTION DE L'IDENTITÉ DE MARQUE

La société assure la distribution, l'assistance technique et la maintenance d'équipements scientifiques. Les secteurs concernés sont principalement l'analyse et le contrôle de l'environnement, le diagnostic immobilier, la métallurgie, l'industrie, la microscopie, la recherche, le laboratoire et les matériaux.

En 2013, suite au succès de son nouvel analyseur de plomb dans la peinture, Fondis passe d'un statut de distributeur à un véritable partenaire de marques distribuées. De plus, l'accompagnement, à la fois stratégique et financier, d'Eurazeo PME permettra à Fondis de se transformer en une entreprise multi-produits et d'étudier un éventuel développement à l'international.

WWW.FONDIS-BIORITECH.COM

PERSPECTIVES

Eurazeo PME, filiale d'Eurazeo, est dédiée aux investissements majoritaires dans des PME françaises d'une valeur inférieure à 200 millions d'euros. Actionnaire professionnel de long terme, il apporte à ses participations tous les moyens financiers, humains et organisationnels pour se transformer dans la durée.

Avec un horizon d'investissement généralement compris entre 5 et 10 ans, il accompagne les entreprises de son portefeuille dans le déploiement d'une croissance pérenne, et donc responsable. Cet engagement est formalisé et déployé à travers sa politique de RSE présentée dans ce rapport.

ENJEUX	CIBLES
Maintenir une dynamique d'investissement dans la durée	Réaliser 1 à 2 nouveaux investissements par an Déployer autour de 100 millions d'euros par an sur de nouveaux investissements Poursuivre le déploiement des capitaux gérés dans des secteurs en lien avec les tendances lourdes de la société (megatrends) comme celui du luxe, de la santé, de l'énergie ou de l'agro-business
Soutenir les PME françaises dans leur développement par l'apport de fonds propres complémentaires	Soutenir les sociétés du portefeuille à hauteur de 30 à 50 millions d'euros par an pour le financement de leurs investissements et des acquisitions en France et à l'international
Soutenir les PME grâce à l'apport de nos compétences	Générer en 2015 au moins 5 opportunités de développement international, notamment par croissance externe, pour le portefeuille de sociétés grâce aux réseaux d'Eurazeo et d'Eurazeo PME Accompagner les sociétés dans la structuration du développement international, notamment dans le cadre des opérations de croissance externe
Investir de manière responsable et intégrer cette démarche au sein des sociétés du portefeuille	Réalisation des objectifs de la stratégie RSE 2020 tels qu'ils sont définis au niveau d'Eurazeo Généraliser la création des Comités d'audit et des Comités de rémunérations dans 100 % des sociétés du portefeuille dès 2015

GLOSSAIRE

AFIC : Différentes associations représentent les investisseurs en capital. Pour des raisons réglementaires (le législateur impose à toute société de gestion d'être affiliée à une association professionnelle) mais aussi pour réaliser la veille juridique et fiscale pour le compte de ses adhérents, proposer des formations, réaliser des études et aussi défendre les intérêts de la profession face aux responsables politiques. L'Association Française des Investisseurs pour la Croissance (AFIC) a été créée en 1984 et regroupe la quasi-totalité des investisseurs en capital en France. Il existe un équivalent européen, l'EVCA.

Due Diligences : Quand une société recherche des investisseurs, son équipe de dirigeants construit un business plan. Les *due diligences* menées par les acquéreurs potentiels ont pour objectif de valider ou d'ajuster ce business plan pour avoir la vision la plus juste, dans un univers par nature incertain, de ce que sera le futur de l'entreprise. De manière non exhaustive, les *due diligences* réalisées portent sur le marché, le positionnement et la pertinence de la stratégie de l'entreprise, l'organisation industrielle, humaine et managériale, les enjeux RSE, les actifs, immobiliers et incorporels, les risques et enjeux juridiques, fiscaux, environnementaux, les assurances...

Vendor Due Diligences (VDD) : *Due Diligences* préparées par les cédants de l'entreprise et leurs Conseils, en amont d'un processus de cession, en vue d'obtenir une information complète et fiable pour eux-mêmes mais également pour les dirigeants de la société et pour les acquéreurs potentiels, leur permettant de gagner un temps important dans l'analyse de l'entreprise.

Gouvernance : Au cœur de la réflexion qui permet de comprendre le succès et le professionnalisme du capital-investissement. La gouvernance donne un cadre fondamental dans l'interaction dirigeants/ actionnaires financiers. En capital-investissement elle est complétée par des statuts et un pacte d'actionnaire, permettant d'instaurer un véritable dialogue professionnel entre actionnaires et dirigeants.

TRI (taux de rendement interne) : Etalon de référence de la mesure de la performance des investisseurs en capital. Mesure le taux de rendement annualisé des capitaux investis.

Multiple de l'investissement : Mesure également la performance des capitaux investis mais à la différence du TRI, elle ne fait pas intervenir le facteur temps et est donc très complémentaire de celui-ci pour apprécier la qualité de la performance réalisée par les investisseurs en capitaux.

EBITDA : *Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*, il représente le résultat avant frais financiers, impôts, amortissements corporels et amortissement du goodwill, également appelé excédent brut d'exploitation.

CRÉDITS & REMERCIEMENTS

32, rue de Monceau
75008 Paris
www.eurazeo-pme.com

Toute remarque sur ce rapport intégré peut être adressée à l'adresse mail suivante : eurazeopme@eurazeo-pme.com

Avec l'expertise conseil
d'Institut RSE Management > www.institutrse.com
et Consultland

Revue de la rédaction :
encasdemots > www.encasdemots.com

Conception et réalisation : agence **arstophane**

Crédits photos : Peter Allan > www.peterallan.fr
Stéphane Remael > stephaneremael.com



 eurazeo pme