



A LA UNE
DOSSIER HAUTS DE FRANCE

8 opérations à la loupe

REPRISE PAR LE MANAGEMENT EN PLACE (MBO)

1 Le groupe familial Jacquart ORGANISE SA TRANSMISSION PROGRESSIVE EN RECRUTANT SON REPRENEUR !

A la tête du groupe Jacquart, fabricant indépendant de matelas et sommiers basé à Tourcoing, depuis 25 ans, Patrick Dumesnil était en quête d'une solution de transmission pour pouvoir partir à la retraite. Ne disposant pas d'un successeur au sein de la famille, et ne souhaitant pas s'adosser à un industriel du secteur, il a opté pour le recrutement de son successeur, Laurent Dumanois, avec l'aval de Nord Capital Partenaires, son partenaire financier historique.



Un schéma original de transmission progressive qui n'a pu se mettre en place que dans le temps et grâce au soutien de partenaires financiers de proximité. La période de mise à l'épreuve du nouveau dirigeant s'étant avérée concluante, Patrick Dumesnil a pu se désengager au profit de Laurent Dumanois à la faveur d'un MBO monté fin 2016 avec le soutien

de deux nouveaux partenaires financiers, Société Générale Capital Partenaires et Bpifrance. Un tour de table qui est venu récompenser le parcours sans faute du repreneur pressenti. En l'espace de seulement 18 mois, ce dernier a permis au groupe créé en 1949 de se positionner parmi les cinq premiers intervenants sur le marché de la literie en marques de distributeurs (MDD) et de connaître une croissance importante de son chiffre d'affaires avec plus de 24 Meuros en 2015. A la faveur du MBO monté fin 2016 et de l'arrivée de deux nouveaux partenaires financiers, Laurent Dumanois a su s'imposer comme le repreneur providentiel en même temps qu'il se donnait les moyens d'accélérer la mue du fabricant de sommiers et de futons. Aujourd'hui actionnaire minoritaire du groupe, il a la possibilité d'en devenir un jour l'actionnaire de référence s'il remplit sa feuille de route. « Le groupe n'a eu de cesse de s'adapter et d'évoluer, explique Laurent Dumanois. Notre ambition est d'accélérer notre développement avec une croissance de 20% dans les 5 prochaines années. Je suis ravi pour cela de pouvoir m'appuyer sur de nouveaux investisseurs, notre partenaire financier historique et Patrick Dumesnil. » Une ouverture du capital du groupe Jacquart à de nouveaux investisseurs financiers qui a parfaitement rempli ses objectifs : donner au repreneur les moyens de renforcer son outil de production et de se déployer plus fortement sur le canal Interne, et permettre au dirigeant en place depuis 25 ans une sortie conforme à ses attentes. Soucieux de préserver l'indé-

pendance de son groupe et de le transmettre à un « fils spirituel », ce dernier y est parvenu en se faisant du temps un allié et en sachant jouer du levier financier.

CHRISTOPHE DELDYCKE, NORD CAPITAL PARTENAIRES

« *Le futur cédant a su transformer un MBI en MBO !* »

Quels enseignements tirez-vous de cette histoire ?



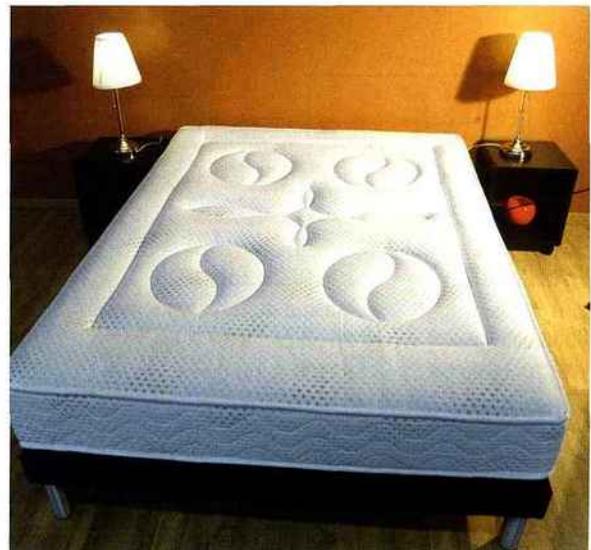
Aux commandes depuis 25 ans, Patrick Dumesnil voulait céder pour prendre sa retraite. Plutôt que de céder à un repreneur extérieur dans le cadre d'un MBI, il a recruté son successeur avec la perspective pour ce dernier de monter un MBO une fois qu'il aurait fait ses preuves.

Qu'est-ce qui a rendu l'opération possible ?

Le caractère beaucoup moins risqué aux yeux des financiers d'une opération de reprise par un manager en place. Le Dg savait que s'il réussissait sa mise à l'épreuve, il trouverait des fonds deux ans plus pour l'accompagner dans sa reprise.

Quel message avez-vous envie de passer aux futurs cédants épris d'indépendance ?

Construisez votre sortie, donnez-vous le temps de recruter un Dg qui aura vocation, s'il donne satisfaction, à vous succéder. Ce dernier trouvera facilement à se financer dans le cadre d'un MBO alors qu'il y aura beaucoup moins d'appétit pour accompagner une reprise par un manager extérieur, beaucoup plus risquée.





2 Nord Croissance et Nord Capital Partenaires

FONT LA COURTE ÉCHELLE AU DG D'UN GROUPE DE 130 PERSONNES

Portée par un pool d'investisseurs financiers, la société Gaz Service s'est développée par croissances externes successives dans le domaine de l'entretien de chaudières pour les particuliers au point de réaliser 10 Meuros de CA avec 130 salariés. Jusqu'au jour où le groupe Néothermie décide de se séparer de sa filiale. Refusant la fatalité d'un adossement annoncé, Sylvain Kwiatkowski relève alors le défi de la reprise de l'entité dont il dirige l'une des directions régionales avec la complicité de deux partenaires financiers, Nord Croissance (Groupe IRD) et Nord Capital Partenaires (Crédit Agricole Hauts de France).



« Quand les financiers ont annoncé leur intention de se désengager de leur participation Gaz Service, une main s'est levée, raconte Laurent Deswartes, chargé d'investissement chez Nord Croissance. Celle de Sylvain Kwiatkowski, qui n'était alors que Dg de l'une des 6 directions régionales de gaz Service dans les Hauts de France. La bouchée était un peu grosse, mais il nous a

convaincus par sa connaissance fine de son marché et de ses acteurs. Fort de cette légitimité, l'animateur d'agence ne va pas se démonter et signe au printemps 2016 la reprise d'un groupe de 130 personnes avec le soutien de deux investisseurs en capital de proximité, Nord Croissance et NCP, la filiale fonds propres de Crédit Agricole Hauts de France. « Sa parfaite connaissance du marché du chauffage et de la clientèle locale composée de gestionnaires de parcs de logements collectifs et de particuliers a été un atout décisif à nos yeux, poursuit l'investisseur en capital lillois. Mais nous avons veillé à être très impliqués à ses côtés dans la période de prise de possession de l'entreprise et lui avons donné les moyens concrets d'accélérer le développement de Gaz Service. De fait, les deux actionnaires financiers mettent à la disposition du repreneur « Coboost », un pool de consultants parfaitement outillés pour travailler sur des projets structurants liés à l'innovation ou à la digitalisation de l'entreprise. « La vocation de Nord Croissance est d'être très proactif dans la création de valeur post-acquisition, conclut Laurent Deswartes. Nous devons aider nos participations à casser leur plafond de verre, à ouvrir le champ des possibles, à mettre en œuvre des chantiers structurants gourmands en temps et en ressources humaines. » Un message reçu 5 sur 5 par le nouveau Pdg de Gaz Service qui reconnaît bien volontiers que sans le soutien de Nord Croissance, il n'aurait pu sauter le pas. « L'équipe de Nord Croissance a su nous écouter et nous conseiller pour cette opération stratégique de transmission. Sans leur professionnalisme, leur disponibilité et leur détermination, rien n'aurait été possible. »

TROIS QUESTIONS À JEAN-YVES PETTENATI, NORD TRANSMISSION

« Pour mettre toutes les chances de son côté, le repreneur individuel doit être du métier et de la région »

Dans vos recherches de contreparties, les repreneurs personnes physiques arrivent-ils à tirer leur épingle du jeu ?



Nos cessions se font pour moitié au profit de personnes morales et pour moitié au profit de repreneurs individuels. Si la personne physique a le bon profil, elle aura la préférence du cédant. Quand il a le choix, le cédant a tendance à préférer la personne physique car il est plus facile pour lui de vendre ce scénario à ses salariés que l'adossement à une autre entreprise.

C'est sur le plan du financement que les repreneurs individuels ont peut-être moins d'arguments...

En effet, il y a moins d'entreprises potentiellement cessibles à des personnes physiques car ces dernières sont rapidement contraintes par le niveau de leur dette senior alors que l'acheteur industriel peut, lui, faire levier avec sa trésorerie.

Quel est le profil de repreneur apprécié par les dirigeants nordistes ?

Il faut être du métier et de la région. Nous avons très peu de candidatures de repreneurs parisiens qui aboutissent.

REPRISE PAR UN MANAGER EXTERIEUR (MBI)

3 Nicolas Poriche reprend Piazza Coffrages

AVEC LE SOUTIEN DE FINORPA ET BPIFRANCE

Nombreux sont les ex-repreneurs à donner leur préférence à un « fils spirituel » au moment de céder leur affaire. Yves Duret, ingénieur et ancien directeur du site Areva à Jeumont n'échappe pas à la règle. Après un parcours sans faute de 10 ans à la tête de la société Piazza Coffrages (4 Meuros de CA, 32 salariés) qui lui a permis de métamorphoser la société créée en 1974 et spécialisée dans la découpe laser en un champion régional dans le domaine des banches/coffrages, il transmet le témoin à un autre repreneur personne physique, Nicolas Poriche. Une transmission à un repreneur extérieur plus risquée sur le papier mais sécurisée par l'intervention de deux acteurs reconnus de



la place nordiste, Nord Transmission pour la gestion de la transaction et Finorpa pour le financement du repreneur.



Déjà à la manœuvre en 2007 pour permettre à Yves Durtz de réaliser son rêve et de voler de ses propres ailes, c'est à nouveau vers le cabinet de rapprochement lillois Nord Transmission que ce dernier s'est tourné pour transmettre son affaire 10 ans plus tard. « A 62 ans et après 10 années à la gestion de Piazza Coffrages, je souhaitais confier les rênes à une personne qui saurait poursuivre le développement de

la société en France, explique le cédant. J'ai naturellement fait appel à Nord Transmission suite à un premier accompagnement. Par ailleurs, je suis heureux de trouver motivation, engagement et sérieux en la personne de Nicolas Poriche. Son expertise, à la fois opérationnelle et matricielle au sein d'un groupe européen de location est probante. » Trouver grâce aux yeux du cédant n'avait pourtant rien d'évident quand on sait que Nicolas Poriche, ex-directeur régional d'un groupe européen de location de véhicules industriels, utilitaires et commerciaux, n'était pas issu du secteur du BTP. Mais il avait pour lui de maîtriser les arcanes du métier de la location et d'être accompagné par un partenaire financier, deux critères qui ont rapidement mis en confiance le cédant et ses conseils.

De fait, repositionnée depuis 2010, la société Piazza Coffrages s'est fait une spécialité de la location et de la rénovation de banches pour le BTP pour le compte de grands constructeurs comme Bouygues, Eiffage ou Vinci et gère un parc de près de 10 000 m2 de banches destinées à la location. Rassuré par les compétences opérationnelles de Nicolas Poriche dans le métier de la location, il ne restait plus au cédant qu'à être convaincu de la solvabilité de son repreneur. Et sur ce plan, rien de tel que de pouvoir se prévaloir du soutien d'investisseurs en capital de proximité, en l'occurrence Finorpa et Bpifrance.

Rompant aux process d'un métier dont il maîtrise les subtilités et bien épaulé par deux partenaires financiers de renom, Nicolas Poriche a aujourd'hui toutes les cartes en main pour faire franchir un nouveau palier à l'entreprise créée il y a plus de 40 ans. « C'est un nouveau challenge et une opportunité pour moi de reprendre la gestion de Piazza Coffrages, conclut Nicola Poriche.

Je suis heureux de la confiance que me témoigne Yves Durtz et compte mettre mon savoir-faire en gestion et animation des services et des opérations pour poursuivre la croissance de cette société reconnue dans le grand Nord. »

TROPHÉE

RÉSEAU ENTREPRENDRE NORD LES 9 REPRENEURS LAURÉATS DE LA CUVÉE 2017

Comme chaque année, le Réseau Entreprendre Nord présidé par Sébastien Bremer distinguait les lauréats de sa 31ème promotion à Lille Grand Palais. Une cuvée qui octroie à 9 projets de reprise un montant moyen de prêt d'honneur de 37 Keuros. Une aide financière précieuse avec une contrepartie : l'engagement de créer de nouveaux emplois sur le territoire. Ainsi, les 188 emplois sauvegardés devront-ils se rapprocher des 300 à horizon 3 ans. Depuis 2004, ce sont ainsi 104 reprises qui ont été soutenues avec un taux de réussite de près de 80%.

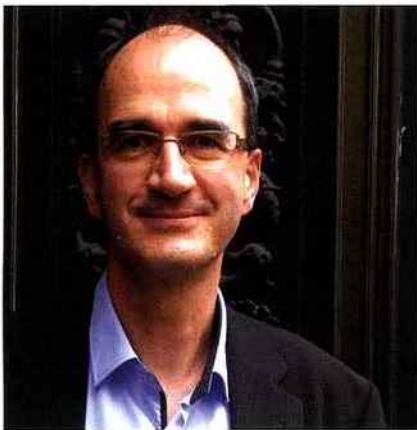
- › **Romain Pennel** / AX System à Bailleul / Fabrication de machines spéciales de nettoyage robotisées / Effectifs à 3 ans : 10 ETP
- › **Olivier Tilly** / 14h28.com à Lille / Agence spécialisée en référencement web et mobile / Effectif à 3 ans : 20 ETP
- › **Emeric Bayart** / Qualimétrie à Roubaix / Cabinet d'études marketing spécialisé en mesure de la satisfaction client / Effectifs à 3 ans : 98 ETP
- › **Matthieu Vautier et Johan Sauvage** / SEV à Seclin / Installations électriques intérieures et extérieures pour les collectivités et les entreprises / Effectifs à 3 ans : 31 ETP
- › **Antoine Chantry** / Focus Industrie à Bailleul / Distribution d'équipements industriels dans les domaines de la mécanique, de l'incendie et de la tuyauterie / Effectifs à 3 ans : 29 ETP
- › **Laurent Dhenain** à Seclin / Forbeton Nord / Sciage et carottage de béton, renforcement de structures, déconstruction / Effectifs à 3 ans : 20 ETP
- › **Didier Willaume** / Bati Techni Concept à Hazebrouck / Bureau d'études techniques en bâtiment et assistance à maîtrise d'ouvrage / Effectifs à 3 ans : 18 ETP
- › **Philippe Caniot** / EDNS à Attiches / Nettoyage de locaux / Effectifs à 3 ans : 30 ETP
- › **Jean-Christophe Vermeersch et Patrick Saint Maxent** / L'univers Intérieur à Villeneuve d'Ascq / Mobilier et de décoration / Effectifs à 3 ans : 9 ETP



CESSION INDUSTRIELLE

4 Nord Transmission ACCOMPAGNE UNE TRANSACTION AU FÉMININ DANS LE SECTEUR DE L'IMPRIMERIE...

Comme dans le cas de **Piazza Coffrages**, le cabinet de rapprochement Nord Transmission s'est retrouvé en position de vendre pour la seconde fois et à 12 ans d'intervalle l'imprimerie Sensey (3,4 Meuros, 27 personnes).



Créée en 1978 par la famille Sensey et reprise en 2005 par la famille Nawrot, l'imprimerie Sensey basée à Saint Laurent Blangy (62) s'est fait une spécialité des moyennes et petites séries selon les techniques de l'offset traditionnel et du numérique. Désireuse à son tour de transmettre l'entreprise familiale, c'est très logiquement que Viviane Nawrot s'est tournée vers le cabinet

qui l'avait aidée à en prendre possession 12 ans plus tôt. « Nord Transmission avait conseillé la famille Nawrot pour l'acquisition de Sensey en 2005, c'est donc tout naturellement et en excellente connaissance de la société que nous avons accompagné sa cession cette année, commente Jean-Yves Pettenati, l'un des lieutenants de Paul Damestoy au sein de la filiale du groupe IRD. Les femmes chefs d'entreprise sont rares et donc la transmission d'une entreprise entre deux dirigeantes l'est plus encore. Une relation de confiance s'est rapidement installée entre les deux dirigeantes, ce qui a permis d'aborder cette cession en toute sérénité. » Car, ironie du sort, c'est au profit de Dorothée Leveaux, dirigeante de l'imprimerie Balder Action, dans le Cambrésis, que s'est réalisée la cession de Sensey. Une transaction 100% féminine entre deux entités voisines qui ressemble davantage à un coup de cœur qu'à un bras de fer, à en juger par le commentaire de la cédante. « Je suis très heureuse de cette transmission car je partage les mêmes valeurs que Dorothée Leveaux, qui a déjà montré au travers de son parcours ses qualités de chef d'entreprise. Les échanges ont été, tout au long du processus de cession, fluides et harmonieux. » Et quand on sait l'importance accordée par les groupes familiaux au profil et aux valeurs de leur acquéreur, qui plus dans le cadre d'un adossement, on comprend mieux que la connivence entre les deux dirigeantes était un préalable indispensable, comme le rappelle la cédante. « L'accompagnement de Nord Transmission a été déterminant par son approche globale du process, son travail méticuleux ainsi que la prise en compte des aspects humains du cédant et du repreneur. » Désormais à la tête d'un ensemble réalisant plus de 5 Meuros de CA dans les Hauts de France, Dorothée Leveaux se donne encore quelques années avant de se tourner à son tour vers le cabinet Nord Transmission !

... ET ADOSSE LA SOCIÉTÉ CALITEL AU GROUPE COOPÉRATIF SCOPELEC

Pérenniser l'avenir d'une entreprise créée 25 ans plus tôt sans pour autant raccrocher les gants, tel était le cahier des charges de Gilles Heudeleine, dirigeant de Calitel, en confiant le mandat de cession de son entreprise

au cabinet Nord Transmission. Des vœux exaucés en quelques mois par Jean-Yves Pettenati, qui est intervenu sur l'ensemble du processus de cession, de la valorisation de la cible à la recherche d'acquéreurs en passant par l'ensemble des termes de l'opération. Côté sécurisation de l'activité et des emplois, qui mieux qu'une ETI réalisant 378 Meuros de CA avec 3100 salariés dans tous les domaines liés aux télécommunications et aux réseaux pouvait offrir un avenir aux 89 collaborateurs de Calitel et des synergies à la société de Villeuneuve d'Ascq spécialisée dans les interventions techniques autour des réseaux structurants des opérateurs télécoms ? « Le groupe Scopelec souhaite par cette prise de contrôle de la société Calitel, intégrer un savoir-faire qui complète son activité actuelle, explique Thomas Foppiani, Dg du groupe coopératif. Scopelec, dans le cadre de ses synergies métiers va s'attacher à poursuivre et développer les activités de Calitel, notamment par un accès élargi aux grands comptes et acteurs des télécommunications.

L'intégration de Calitel au groupe Scopelec renforce son ambition d'être un acteur majeur positionné sur l'ensemble de la chaîne de valeurs télécoms, du cœur de réseaux aux clients finaux, entreprises et particuliers. » Conformément à ses souhaits, à l'issue de la transaction le cédant poursuit son aventure professionnelle en intégrant au sein du groupe coopératif des fonctions de direction d'activités installation équipements réseaux.





CROISSANCE EXTERNE

5 La Caisse d'Épargne Hauts de France

ACCOMPAGNE L'ENTREPRISE BIENTÔT CENTENAIRE PENNEL & FLIPO DANS UNE ACQUISITION TRANSALPINE

Figure emblématique du paysage industriel Roubaisien depuis sa création en 1924, le groupe Pennel & Flipo s'est imposé en près d'un siècle comme un acteur de premier plan du textile nordiste. A la fois concepteur, producteur et distributeur, ses tissus composites souples apportent des solutions techniques aux acteurs des industries nautique, ferroviaire, aéronautique et de la défense.



En mettant la main sur la société familiale Fait Plast basée à Brescia, en Italie, avec le soutien, outre le financement bancaire apporté par la Caisse d'Épargne Hauts de France, du fonds Tikehau et de ses actionnaires financiers IDI et Edmond de Rothschild Investment Partners, le groupe textile français signe une opération de croissance externe à la fois majeure et stratégique.

Producteur de films thermoplastiques techniques utilisés pour des applications diverses comme les films thermo-adhésifs pour impression sur maillots, les films antidérapants pour les vêtements de sport ou encore les films pour rideaux occultants, la société italienne vient compléter les gammes du groupe acquéreur tout en lui ouvrant les portes du marché de l'Europe du Sud. Fort désormais de deux sites de production en Belgique et en Italie, le nouvel ensemble ainsi constitué occupera une place de leader en Europe avec 70 Meuros de CA et 180 employés. Une belle façon pour l'ex-PME roubaisienne de boucler dans 7 ans la boucle de son premier siècle d'existence.

6 Le bureau Lillois de Bignon Lebray

CONSEILLÉ LA REPRISE DE LA CLINIQUE LES ACACIAS PAR LA FONDATION HOPALE

Belle prise pour la fondation Hopale qui devient l'actionnaire majoritaire de la clinique les Acacias basée à Cucq suite au départ à la retraite de ses gérants.



En mettant la main sur l'établissement médical de Cucq en Hauts de France, l'acquéreur, qui gère des établissements de médecine renommés tels que l'Institut Calot, diversifie opportunément son activité. Polyvalente et rentable, la clinique pratique de nombreuses spécialités médicales comme la chirurgie viscérale, des yeux, orthopédie ainsi que la médecine gériatrique. Conseillé par l'équipe menée par **Thomas Buffin**, avocat associé, dans le cadre de ce rachat de plusieurs millions d'euros, la fondation Hopale a financé sur fonds propres l'acquisition de l'activité de la clinique et de ses bâtiments tout en confirmant sa volonté de ne pas procéder à des suppressions de postes.

CAPITAL DÉVELOPPEMENT

7 Equinox

LÈVE 100 KEUROS AUPRÈS DE FINORPA POUR PROMOUVOIR UNE ÉCLUSE INNOVANTE

En l'espace de près de 30 ans, la société Equinox (1,7 Meuros de CA, 17 salariés) s'est fait une spécialité de la fabrication d'équipements en acier inoxydable sur-mesure, notamment des réacteurs et des écluses à destination des industries agroalimentaire, chimique, cosmétique et pharmaceutique. Conçue en 2016 d'un nouveau prototype d'écluse particulièrement innovant qui va lui permettre de conquérir de nouveaux marchés, la société basée à Willems s'est tournée vers Finorpa pour industrialiser son innovation.



Après avoir livré en 20 ans plus de 400 écluses rotatives pour l'industrie agroalimentaire, la société dirigée depuis 2009 par Bernard Devin enclenche en 2014 un programme de R&D destiné à mettre au point de nouveaux prototypes répondant aux nouvelles exigences réglementaires. Deux ans plus tard, deux prototypes sont prêts être industrialisés et à venir remplacer un parc

de 400 écluses en fin de cycle, mais l'entreprise n'a pas la trésorerie pour supporter les charges de développement à venir, et notamment la réalisation des premières écluses. « J'ai contacté Finorpa pour savoir si notre projet rentrait dans leur champ d'application et leur réponse a été positive, confie Bernard Devin. Jean-Yves Bacon, en charge de notre dossier, nous a aidés à reformuler nos besoins et apporte un regard extérieur sur le dossier avec une prise de recul nécessaire à la prise de bonnes décisions. En outre, le savoir-faire et la légitimité de Finorpa sont une garantie imparable auprès des banques. » Fort du soutien du fonds d'investissement nordiste qui est intervenu à hauteur de 100 000 euros en prêt



participatif, le fabricant de pièces de chaudronnerie en inox va pouvoir industrialiser ses écluses innovantes et conquérir de nouveaux marchés, comme l'explique Bernard Devin. « Dans un premier temps, nous nous appuyerons sur le marché français et belge auprès de nos clients historiques, plus de 400 de nos écluses arrivant en effet en fin de cycle de vie. Nous attaquerons ensuite le marché national puis le marché européen à horizon 2018/19. » En attendant, la levée de fonds auprès de Finorpa, complétée d'un financement bancaire, va permettre de financer la constitution d'un premier stock de 10 écluses et de lancer les premières opérations commerciales.

Ex-lauréate DU RÉSEAU ENTREPRENDRE NORD EN 2014, JINLI BELY DONNE DE LA VITESSE À SON ENTREPRISE GRÂCE À FINORPA

Créatrice en 2012 de Senya International, une société spécialisée dans la l'importation et la commercialisation d'une gamme de petit électroménager (cafetières, bouilloires, toasters, aspirateurs...), Jinli Bely, 38 ans, devenait deux ans plus tard lauréate du Réseau Entreprendre Nord grâce à ses résultats prometteurs – 50 000 objets vendus et un chiffre d'affaires d'1,6 Meuros en 2015 – et ses perspectives d'embauches, la société de Roubaix tablant sur 15 collaborateurs à horizon 2019. Aujourd'hui, cette diplômée de l'EDHEC lève 200 Keuros auprès de Finorpa pour accélérer son développement.



Une croissance rapide rendue possible par une expérience de plus de 10 ans dans le développement et la commercialisation de produits électroniques et électriques pour le compte d'enseignes de la vente à distance. Forte de ses premiers succès commerciaux auprès de la grande distribution (Auchan, Boulanger, Electro Dépôt, la Foir'fouille) grâce à une

gamme de produits design, fonctionnels, simples à utiliser et à prix abordable, Senya International veut aujourd'hui se donner les moyens d'accélérer son développement. Avec le soutien de Finorpa qui intervient avec son nouveau produit Crescendo PME à hauteur de 200 000 euros, la société nordiste qui dispose d'un bureau à Hong-Kong et d'un vaste show-room en son siège roubaisien, mise notamment sur une plus grande visibilité de la marque et sur le développement du e-commerce. « Je suis entrée en relation avec Finorpa, dont je connaissais la bonne réputation dans la région, grâce à un ami chef d'entreprise, raconte **Jinli Bely**. J'ai apprécié le professionnalisme des équipes et les réponses qu'elles ont su m'apporter face aux problématiques d'une entreprise en phase de croissance. J'ai été ravie de boucler cette levée de fonds avec Finorpa aux côtés de mes deux partenaires bancaires, BNP Paribas et le CIC. »