

vision de dirigeants

EDITO



CRISE OU PAS CRISE, DE L'AVANT

La responsabilité des hommes politiques en temps de crise est de préserver la cohésion et les intérêts du pays (sa monnaie, les grands équilibres budgétaires) et une dynamique positive de rassemblement. Qu'ils soient remerciés lorsqu'ils savent décider vite et bien, mais aussi lorsqu'ils savent « manager ». C'est-à-dire montrer le positif, pour entraîner au premier chef ceux dont ils sont les employeurs et ont la responsabilité directe : les employés du secteur public. Nous constatons chaque jour qu'ils n'ont pour certains pas appris les bases du management.

La responsabilité des chefs d'entreprises, managers par nature surtout en tant de crise, est de faire avancer l'économie d'un pays en développant leur entreprise. Ceux qui interviennent dans les lignes qui vont suivre le font, pour ceux qui ont réalisé des opérations de recomposition de leur actionnariat, ou l'ont fait, pour ceux qui ont choisi de transmettre leur société. Qu'ils soient remerciés pour faire leur part du job.

Capital & Dirigeants Partenaires les remercie aussi pour leur confiance, leur patience à une époque où les opérations se compliquent et prennent plus de temps. Merci aussi pour les moments forts vécus côte à côte, tellement humains.

Bruno Annequin
Associé Gérant

SOMMAIRE :

Edito	1
Interviews :	
Rémy Galland, Pascale Neveu, L'Ecole Multimédia	2
Cédric Rény, Custom Solutions	3
Didier Tabary, Laboratoires Filorga	4
Christian Boyer, Jean-Loup Cartier, Polyclinique des Alpes du Sud	5
Anne Thierry, Catherine Thierry, Creilloise de Panification	6
Patrice Chatard, Jacques Descourtieux, Finance Active	7

Consolider le développement d'une école pionnière dans les métiers du Web

L'Ecole Multimédia – RÉMY GALLAND, PASCALE NEVEU

Pouvez vous nous présenter l'activité de l'Ecole Multimédia ?

Rémy Galland : L'Ecole Multimédia a été fondée par Pascale Neveu et moi-même en 1996. Internet émergeait. Nous avons été parmi les tous premiers, en tant qu'organisme de formation, à proposer une conversion aux nouvelles technologies, aux personnels de la presse et de la communication. Nous nous sommes d'emblée implantés près de Beaubourg à Paris. Nous réalisons aujourd'hui plus de 2 m€ de chiffre d'affaires et avons formé quelque 8000 étudiants et stagiaires en seize ans. Beaucoup occupent aujourd'hui des postes à responsabilité dans le secteur des médias.

Pascale Neveu : Notre activité s'organise aujourd'hui en 3 dispositifs distincts et 4 diplômes :

- La formation supérieure initiale des jeunes bacheliers que nous préparons à des diplômes BAC+3 et BAC+4
- La formation en alternance, dans le cadre du contrat de professionnalisation, et
- La formation des demandeurs d'emplois et des salariés en phase de reconversion professionnelle.

Nos diplômes sont les suivants : Chef de Projet Multimédias (Niveau II BAC+4), Graphiste Multimédias (Niveau III BAC+2), Développeur Web (Niveau II BAC+4) et Journaliste Secrétaire de Rédaction (BAC+4).

Nous avons également une activité de formation professionnelle continue à destination des salariés des entreprises. Elle est cependant encore peu développée car elle requiert d'autres budgets et une capacité d'investissement que nous n'avons pas encore...

En tant que dirigeants, vous avez connu une période difficile après la bulle Internet... Pouvez-vous nous en parler ?

Rémy Galland : Partis trop vite comme beaucoup de pionniers de la vague Internet en 2000, nous avons été pris à revers par l'éclatement de la bulle après 2000 et jusqu'en 2004... Encouragés dès notre création par les banques, nous avons laissé la structure grossir trop vite et il nous a fallu faire marche arrière en catastrophe. Une erreur de notre responsable administratif et financier en plein mois d'août et nous voilà privés sans préavis de concours bancaires, obligés de s'abriter au tribunal de commerce. J'ai ensuite obtenu en 2005 un plan de continuation que nous avons bientôt fini de rembourser.

La principale difficulté est que vous passez du jour au lendemain d'une gestion de projets de développement pour votre entreprise à une gestion de trésorerie au mois le mois. Ensuite, sans fonds propres, coupés de tout soutien bancaire, il n'est pas facile de redécoller.

Malgré tout nous avons repris notre progression, retrouvé nos niveaux antérieurs grâce au développement de la formation initiale et de l'alternance. La révolution digitale, le bouleversement en quelques années des moyens et techniques de communication, l'invasion des nouveaux mé-

dias dans l'ensemble de la sphère économique et sociale, ont créé des besoins considérables en formation. Un avenir prometteur est devant nous dès lors que nous avons les moyens de notre développement.

Pascale Neveu : Nous avons toujours conservé la reconnaissance des milieux professionnels et des entreprises. Cet élément est clé, nos étudiants le savent, ainsi que leurs parents lorsque ces derniers les aident. Les OPCA, nos partenariats avec les Conseil Généraux d'Ile de France, de Paris sont également importants.

Quelle est la nature de la levée de fonds que vous avez réalisée auprès de Capital & Dirigeants Partenaires ?

Rémy Galland : Nous avons justement estimé qu'il était temps pour nous de nous donner les moyens d'une ambition supérieure en réalisant une levée de fonds. Capital & Dirigeants Partenaires nous a apporté ce qui nous a permis de monter une marche en terme d'investissements en recrutement et en communication.

Quelles sont vos projets avec désormais un Investisseur et plus de fonds propres, et vos perspectives ?

Pascale Neveu : Il est essentiel pour nous d'être et de rester à la pointe de ce qui intéresse le marché de l'emploi. Nous avons la chance d'être sur des créneaux porteurs avec le développement des médias Internet, du e-commerce, des applications pour smartphones ou tablettes, des jeux vidéo. Même si la concurrence s'installe et s'intensifie, il ne faut pas passer à côté de toute la croissance que nous permettent ces créneaux.

L'association des Designers Interactifs nous classe en troisième position dans le Top Ten des écoles les plus citées par les professionnels. C'est une vraie reconnaissance !

La pédagogie est notre force. Nous lançons un laboratoire d'expérimentation autour des expériences innovantes. Nos enseignants sont des professionnels chevronnés, pour certains ayant une réputation établie dans les milieux spécialisés et les réseaux actifs sur la toile...

Rémy Galland : Notre réseau d'entreprises clientes, leur qualité et leur notoriété attestent de notre réputation dans l'industrie du numérique.

L'Ecole, faisant en ce sens exception par rapport aux confrères, dispose de ces quatre diplômes homologués qui garantissent la qualité de ses formations.

Pionniers dès 1996 sur ce segment de la formation, nous restons marqués par notre esprit innovant qui continue de faire notre réputation.

**L'ECOLE
MULTI
MEDIA**

Acquérir une société complémentaire

Custom Solutions – CÉDRIC RÉNY - PRÉSIDENT



“ OUI, NOUS CHERCHONS À RÉALISER DE NOUVELLES ACQUISITIONS. ”

Trois ans après avoir pris le contrôle de votre entreprise accompagné par Capital & Dirigeants Partenaires, vous vous êtes introduit en Bourse en mai 2010, pourquoi ?

Cédric Rény : Je vous rappelle que je détenais 30% de la société avant le LBO de 2007, et que cette opération, financée en grande partie avec une dette senior m'avait permis à l'époque de détenir plus de 51% du capital. Trois ans après, nous avons soldé par anticipation la dette senior.

Mon projet était, outre de respecter l'engagement pris vis à vis de mon actionnaire historique de porter l'affaire en bourse, de développer fortement Custom Solutions grâce à la cotation, en lui donnant ainsi plus de visibilité et les moyens de réaliser des acquisitions.

Nous avons réussi : Custom est passée de 12 m€ de CA et 2 m€ d'EBIT à 20 m€ de CA et 3 m€ d'EBIT. A ce jour nous avons réalisé principalement une acquisition significative : Gecip (2 m€ de CA).

Quels bénéfices et inconvénients trouvez vous dans cette cotation ?

Certains cadres de l'entreprise, mais aussi et souvent dans des proportions importantes, certains employés, ont souscrit à l'opération au moment de l'introduction. Nous leur avons fait des conditions favorables. Cet aspect est fédérateur, même si la liquidité n'est plus au rendez-vous pour le moment sur ces marchés boursiers small caps. Cette Introduction en Bourse nous a également obligés à nous structurer et à réfléchir sur l'orientation stratégique à long terme de l'entreprise.

Je ne cache pas un certain étonnement sur le peu d'opportunités qui nous sont présentées en matière de croissance externe. A croire que les banques d'affaires conduisant des transactions sur des petites PME ne suivent pas la bourse small caps ou que les cédants ne voient pas l'intérêt qu'ils peuvent tirer, même en terme de multiples, d'un rapprochement avec nous par rapport à des opérations de rapprochement avec des investis-

seurs purement financiers.

Vous avez réalisé l'acquisition de la société Gecip fin 2010, pouvez vous nous dire vos motivations et la nature de cette opération ?

Gecip, ancienne filiale du groupe de communication DDB, est un acteur ancien dans le domaine des systèmes et des bases de données dédiées à la fidélisation. L'entreprise a été restructurée et recentrée sur ses clients et savoir faire fondamentaux et qui font aujourd'hui la différence.

Quelles sont vos orientations stratégiques pour 2012 et après ? Cherchez vous à réaliser d'autres acquisitions et si oui pourquoi ?

La crise a impacté de manière finalement assez limitée notre activité. Nous nous développons fortement dans notre activité traditionnelle de marketing promotionnel, où les offres dites « différées » se développent chez de nouveaux types de clients. Nous nous développons aussi dans nos activités logistiques.

Nous avons lancé un nouveau produit baptisé « Cartavenue ». Cette carte prépayée aux couleurs de l'annonceur lui permet d'inscrire ses actions de promotion dans le temps en fidélisant ses consommateurs. De manière générale, la fidélisation et le CRM constituent des axes de développement stratégiques pour nous.

Nous cherchons à réaliser de nouvelles acquisitions. Je vous rappelle que nous avons une trésorerie disponible de plus de 10 millions d'euros, aucune dette, et que notre cotation en bourse permet de proposer à des cédants des perspectives intéressantes.

Nous voulons croître fortement et cibons pour cela toute acquisition dans le marketing, le CRM, la fidélisation, sur des activités traditionnelles ou basées sur les nouvelles technologies Web ou mobiles.

Quatre ans après un MBI, un LBO pour de nouveaux défis

Laboratoires Filorga – DIDIER TABARY - PRÉSIDENT



Pouvez vous nous rappeler le contexte de votre reprise en 2006, et celui de l'opération que vous venez de monter sur votre société, les Laboratoires Filorga ?

Didier Tabary : Après un parcours dans différents groupes internationaux dans l'univers de la beauté, et suite à une recherche assidue d'une PME à reprendre, j'ai racheté en LBO les Laboratoires Filorga en 2006, en association avec deux investisseurs institutionnels et avec l'aide de Capital & Dirigeants Partenaires.

Les fondateurs m'avaient choisi pour la transmission de leur entreprise de 5 m€ de chiffre d'affaires à l'époque, fabricant et commercialisant des produits de médecine anti-âge. Elle disposait déjà et pour la plupart de bons produits, mais à destination essentiellement des professionnels de la médecine esthétique.

Cinq ans plus tard, nous allons vers les 25 m€ de chiffre d'affaires. L'entreprise est toujours plus internationale, toujours plus diversifiée dans sa clientèle et ses produits. Nous avons notamment lancé depuis la reprise une gamme grand-public distribuée en pharmacie, chez Marionnaud, Monoprix... Nos produits sont reconnus, notre marché est mondial et en croissance de plus de 15% par an.

J'ai souhaité début 2010 recomposer le capital de mon entreprise en devant la clause de liquidité de mes investisseurs, afin de leur offrir une porte de sortie dans de bonnes conditions et d'augmenter ma participation, qui n'était que de 16% au départ.

Comment avez-vous procédé pour cette opération ?

C'est avant tout la rencontre avec des investisseurs de grande valeur et adaptés à ce second LBO qui a rendu possible l'opération. Nous avons préparé ensemble l'offre à présenter à mes investisseurs du premier LBO. La croissance et le potentiel de l'entreprise ont nécessité que je leur fasse une offre élevée. Satisfaits, ils l'ont acceptée et ont réalisé un très beau multiple sur leur mise initiale.

En parallèle, j'ai demandé à Capital & Dirigeants Partenaires qui maîtrise ces montages de m'aider dans la négociation avec mes futurs as-

sociés s'agissant de la structuration du nouveau LBO et de mes propres conditions pour la suite. Il s'agit en effet d'une double négociation, et il n'était pas possible pour moi d'être seul à la fois face à mes premiers investisseurs, et à la fois face à mes nouveaux associés.

L'opération s'est débloquée mi septembre 2010. Je détens désormais la majorité de mon entreprise et mes nouveaux associés sont entrés pour que nous conduisions ensemble l'entreprise vers les 100 m€ de chiffre d'affaires.

Quels conseils donneriez vous à des dirigeants de PME souhaitant comme vous monter au capital de leur entreprise ?

Toujours être plutôt trop transparent que pas assez avec ses investisseurs, construire et préserver une bonne qualité de relation personnelle avec eux. Ce sont des associés sans lesquels rien ne serait possible dans les moments importants d'une PME, tels que sa transmission, ses moments difficiles, l'évolution du capital...

Le dirigeant doit quant à lui garder un coup d'avance sur sa stratégie, anticiper et absolument passer le temps nécessaire sur ce qui est stratégique, notamment en matière d'évolution capitalistique. Ne pas se laisser noyer par l'opérationnel !



La recherche de l'investisseur minoritaire approprié...

Polyclinique des Alpes du Sud – CHRISTIAN BOYER, JEAN-LOUP CARTIER



Vous avez réalisé en 2011 une levée de fonds visant à renforcer les capacités financières de la Polyclinique des Alpes du Sud. Quelles ont été les étapes et les contraintes de l'opération ?

Jean-Loup Cartier : Ce projet de levée de fonds remonte à 2008. Après avoir passé plusieurs années à nous réinstaller dans un bâtiment neuf à la proche périphérie de Gap, nous éprouvions le besoin de renforcer les

fonds propres de notre bilan, mis à mal par cet investissement lourd, les aléas du chantier et de son financement.

C'est à ce moment que nous avons rencontré Capital & Dirigeants Partenaires et avons souhaité leur confier cette mission, du fait tant de leur expérience des opérations de levée de fonds que de leur connaissance et leurs contacts dans le secteur des établissements de soins.

Notre outil, de grande qualité, devait donc se doubler d'un bilan plus solide, ce d'autant que nous sommes en forte croissance et que cette croissance tire sur notre Besoin en Fonds de Roulement.

Christian Boyer : Au final, les investisseurs financiers se sont montrés réticents à entrer dans notre entreprise en raison de notre relatif isolement géographique et du fort endettement immobilier. Mais nous avons été par ailleurs au cours du processus courtisés par plusieurs groupes nationaux et régionaux pour une acquisition à 100%.

Nous avons au final réalisé l'opération de levée de fonds avec une famille propriétaire d'une très belle clinique à Aubagne, la famille Gautier, capable de juger notre projet médical dans la région et intéressée par la qualité de nos accomplissements dans ce domaine.

C'est suffisamment rare pour être souligné : ils ont accepté d'entrer en position minoritaire et de laisser les médecins continuer à mener le projet. En revanche et depuis, nous partageons et échangeons des bonnes pratiques sur de nombreux domaines, c'est enrichissant pour nous.

Parlez nous de votre activité...

Christian Boyer : Notre établissement représente 110 lits et réalise plus de 11 m€ de chiffre d'affaires. Il est propriétaire de ses murs. Il représente le pôle privé de référence à Gap et dans toutes les Hautes Alpes, et a vocation à consolider une offre de soins encore très fragmentée dans la région.

Notre établissement opère dans des domaines ciblés de spécialités chirurgicales (Orthopédie, Urologie, ORL, Ophtalmologie, Viscéral et Vasculaire) et médicales (Cardiologie, Gastro Entérologie, Neurologie). Nous avons aussi investi dans le secteur d'avenir qu'est l'hospitalisation à domicile, en partenariat avec le secteur public.

Quelle conclusion tirez vous de cette aventure et quels conseils donneriez vous à d'autres médecins, chefs d'entreprises, ou d'autres établissements de soins dans votre situation ?

Christian Boyer : Le premier conseil est d'anticiper le plus longtemps à l'avance possible sur ce type de démarche, afin de ne pas se trouver dans une situation de négociation sous la pression d'éventuels besoins financiers.

Le second conseil à donner est de se faire... bien conseiller. Il faut un Conseil capable de bien comprendre le fonctionnement de l'entreprise, les objectifs et les motivations des actionnaires dans la réalisation de l'opération financière.

La recherche d'un partenaire financier peut être aussi un travail de longue haleine, et il faut que le partenariat avec le Conseil, c'est-à-dire avec les personnes (Isabelle Lecomte et Bruno Annequin, assistés de Julien Dert dans un premier temps...), soit suffisamment fort afin qu'ils ne laissent pas tomber le client après les douze premiers mois sans succès, ou si une difficulté technique ou passagère se présente. Sinon il faut tout recommencer avec un autre...

La technicité du Conseil est également clé pour ces opérations. Notre actionnariat, réparti entre une cinquantaine de mains, est en effet composé de trois blocs : les médecins actifs dans l'établissement ayant le plus investi et qui participent à la gouvernance de l'établissement, ceux qui n'y participent pas, et un actionnariat historique plutôt éloigné de l'entreprise. Dans ce contexte, la maîtrise technique par Capital & Dirigeants Partenaires des Pactes d'Actionnaires, des mécanismes autorisés par l'ingénierie juridique de ces montages maîtrisés, nous ont permis de lever le montant que nous souhaitions (2,3 m€), tout en offrant à notre nouvel associé la quotité du capital qu'il souhaitait, tout en préservant notre dynamique médicale et le contrôle de l'établissement par le premier bloc de médecins actionnaires.

Quels sont vos projets ?

Christian Boyer : Nous devons continuer à investir dans nos domaines de compétence afin de couvrir totalement le champ des spécialités représentées dans notre établissement. Il faut que les habitants de notre territoire de santé aient une offre de soins de la même qualité que celle offerte dans des villes de taille plus importante. Un scanner sera installé dans les mois à venir à la Polyclinique. Le développement de l'hospitalisation à domicile va également se poursuivre en créant un groupement de coopération sanitaire en commun avec les centres hospitaliers publics du département.

Deux transmissions d'entreprises familiales

Creilloise de Panification – ANNE THIERRY, CATHERINE THIERRY

Pouvez nous décrire l'histoire de vos entreprises ?

Catherine Thierry : Anné et moi-même avons chacune repris une entreprise fondée par notre père, boulanger à Senlis, à sa disparition. Elle à Antibes et couvrant la Côte d'Azur, moi à Senlis et couvrant Paris et sa région. Nous avons une trentaine d'années.

Ces entreprises, florissantes dans les années 70, avaient souffert de la dévalorisation du pain blanc surgelé, notamment à destination de la restauration collective. Nous avons également des magasins. Au début des années 90 il nous a fallu faire des choix stratégiques.

Notre travail a consisté en un repositionnement complet des deux entreprises sur des produits de qualité à destination notamment d'une clientèle exigeante d'hôtels et de restaurants haut de gamme. Nous avons délibérément choisi de laisser les marchés de volume aux grands opérateurs du surgelé et nous sommes concentrés sur le haut du marché, à savoir des produits ultra-frais, livrés directement par nous aux clients jusqu'à quatre fois par jour, avec un niveau de service et d'adaptation très élevé.

Cela a bien fonctionné. Nous avons accompagné un mouvement de retour aux produits de qualité, et notamment au bon pain. Souhaitons que cela dure mais la qualité est un combat quotidien. La boulangerie est un métier difficile mais où les meilleurs ont l'opportunité de bien gagner leur vie.

Pourquoi avez-vous confié cette mission à Capital & Dirigeants Partenaires et comment s'est elle déroulée ?

Anne Thierry : Nos entreprises étaient indépendantes opérationnellement et capitalistiquement. Ma sœur avait été associée à Bruno Annequin dans son affaire à Paris, SPM - Boulangerie Thierry, dans le cadre d'une opération de transmission de son entreprise en deux temps montée en 2005. C'est lui qui avait conseillé la cession définitive de SPM en 2009. Elle m'a naturellement recommandé de faire appel à lui pour la transmission de ma propre société en 2011.

Au final, la mission s'est bien déroulée et a nécessité un gros travail d'analyse et d'explication dans la mesure où même si notre positionnement très qualitatif nous protégeait, la crise traversée occasionnait quelques questions de la part des candidats.

Qu'avez-vous trouvé de plus délicat dans cette transmission ?

Anne Thierry : Le plus difficile pour celui ou celle qui dirige l'entreprise au quotidien est l'attente. Une fois que la décision a été prise de transmettre, il est compliqué de travailler dans deux directions trop longtemps : développer et céder. C'est pourquoi ces processus de cession d'entreprises doivent au maximum être raccourcis.

Catherine Thierry : Pour des non spécialistes, la phase de négociation des documents juridiques est délicate. C'est pourquoi le Conseil doit bien connaître les enjeux juridiques de ce type d'opérations, et l'Avocat doit bien connaître les enjeux financiers et l'historique de la négociation en amont de la rédaction des actes.



L'émergence d'un acteur français de premier plan

Finance Active – PATRICE CHATARD, JACQUES DESCOURTIEUX



Pouvez-vous nous présenter l'histoire et Finance Active aujourd'hui ?

Patrice Chatard : Nous avons fondé cette entreprise en 2000, en partant du constat qu'il fallait à nos clients un outil pour les aider à suivre et consolider leur vision de leurs positions financières en temps réel. Nous avons créé d'abord un premier outil sur la dette (Insito), puis un outil sur le change (Fx'ent). Nous avons également aujourd'hui un outil dans le domaine des placements (Profolio) et un outil dans le domaine de la prospective financière (Inviso).

Bien que notre premier client soit un grand groupe privé, notre clientèle a d'abord été une clientèle de grands comptes publics : collectivités locales, hôpitaux... Depuis, nous avons développé nos services auprès des groupes et entreprises, notamment à l'international. Nous réalisons aujourd'hui 12 m€ de chiffre d'affaires et avons un effectif de plus de 100 personnes.

Quelle était la structure de votre actionariat avant l'opération réalisée en 2011 ?

Jacques Descourtieux : Nous avons levé des fonds en deux étapes entre 2000 et 2001 et comme il est d'usage : tout d'abord auprès de proches, de business angels et de ce que l'on appelle les « friends and family ». Cette première levée s'est établie à 250 k€. C'est elle qui nous a permis de démarrer. Nous avons, une fois lancé notre produit et obtenu nos premiers succès commerciaux, réalisé une seconde levée de plus de 1 m€. En 2001, nous étions en plein éclatement de la bulle Internet et les modèles dits à l'époque « ASP » faisaient moins recette. Nous avons eu beaucoup de mal mais c'était une autre époque et un moment particulier du cycle.

Nous sommes et avons toujours souhaité Patrice et moi rester propriétaires de la société. Après 9 ans passés à notre capital, nous estimions devoir proposer à nos investisseurs du départ une belle sortie. Cette durée est déjà exceptionnellement longue dans le secteur de l'investissement dans les PME, mais leur patience a été récompensée.

Quelle mission avez-vous confiée à Capital & Dirigeants Partenaires ?

Jacques Descourtieux : Nous avons demandé à CDP de nous accompagner dans la stratégie et notre réflexion en amont, dans le formatage du montage et dans nos échanges. CDP est parvenu à nous aider à monter une solution intéressante pour tous, et notamment pour l'entreprise pour qui cette opération ne change pas l'avancée régulière et sereine de nos projets de développement au service de nos clients.

Quelles sont les perspectives de Finance Active pour les prochaines années ?

Patrice Chatard : Servir ses clients encore et toujours, surtout dans un contexte devenu plus compliqué. Développer l'offre, notre produit étant très abordable comparé au gain obtenu par le client rien qu'en matière de visibilité. Notre métier nécessite que nous investissions structurellement 20% de notre chiffre d'affaires en matière de Recherche et Développement, et que nous investissions encore plus dans des équipes de consultants de qualité pouvant répondre aux questions des clients.

“ CDP EST PARVENU À NOUS AIDER À MONTER UNE SOLUTION INTÉRESSANTE POUR TOUS, ET NOTAMMENT POUR L'ENTREPRISE POUR QUI CETTE OPÉRATION NE CHANGE PAS L'AVANCÉE RÉGULIÈRE ET SEREINE DE NOS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT AU SERVICE DE NOS CLIENTS. ”





CAPITAL & DIRIGEANTS PARTENAIRES

20, RUE DE CAUMARTIN NGE - 75009 PARIS
TÉL. : 01 44 80 09 37 - FAX : 01 70 79 03 57
WWW.CAPITAL-DIRIGEANTS.COM