

DOSSIER DE PRESSE

Levée de fonds de 22 M€, acquisition d'Aptafêtes (Apt) et création de Phocéa Développement (Cœur de Blé) :

Acteur incontournable sur les problématiques de transmission et de reprise de PME, le fonds d'investissement CONNECT poursuit, en 2015, son implication auprès des PME de la région PACA afin de les aider à se pérenniser et se développer.

- Conférence de presse du 16 avril 2015 -

SOMMAIRE

Communiqué de presse.....	page 2
Un positionnement spécifique orienté sur des projets de reprise par de nouveaux managers.....	page 3
Acquisition d'Aptafêtes et création de Phocéa Développement : deux opérations à fort potentiel réalisées au 1^{er} trimestre 2015.....	page 5
Connect en chiffres	page 9
Panorama des 15 opérations menées par Connect.....	page 10
Une équipe opérationnelle expérimentée et adaptée aux enjeux des PME.....	page 12

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Après avoir déjà levé **29 millions d'euros** à l'occasion d'un premier tour de table - aux côtés de Viveris Management, à l'époque filiale de la Caisse d'Épargne Provence-Alpes-Corse (CEPAC) - et mené à bien **7 opérations de transmission pour des PME régionales, le fonds d'investissement Connect poursuit sur sa dynamique**. Positionné sur les opérations de capital-transmission, Connect vient de **finaliser - au travers de Connect Invest - une nouvelle levée de fonds de 22 millions d'euros et de réaliser deux opérations à fort potentiel de développement**.

Avec un apport de 15 millions d'euros et une volonté forte de consolider le tissu économique régional, **la Caisse d'Épargne Provence-Alpes-Corse (CEPAC) constitue le partenaire de référence de Connect**, aux côtés de **la Caisse d'Épargne Côte d'Azur (CECAZ) et de 50 chefs d'entreprise (PME) régionaux**, séduits par **le positionnement différenciant de Connect**.

Né en 2007 à Marseille de la rencontre entre deux chefs d'entreprise régionaux et du constat des difficultés rencontrées par les dirigeants de PME souhaitant transmettre leur société, Connect se positionne sur le créneau de la reprise d'entreprise avec un modèle spécifique : à la fois **des prises de participation majoritaires** et, dans la plupart des cas, **la mise en place et l'accompagnement - dans la durée - d'un nouveau manager**.

« La cession-transmission est un enjeu majeur pour les entreprises patrimoniales. Connect a pour vocation d'intervenir dans ce moment clé de la vie d'une entreprise, avec des solutions de reprise sur mesure », Franck Paoli, associé gérant cofondateur de Connect.

« Connect permet non seulement de maintenir des savoir-faire régionaux mais aussi de créer de la valeur et de l'emploi dans la région », Jérôme Borie, associé gérant cofondateur de Connect.

Rappelons qu'en PACA, plus d'une entreprise sur 4 est dirigée par un chef d'entreprise qui a plus de 55 ans. (Source CCIR PACA 2013).

Dans cette optique, **la seconde levée de fonds de 22 millions d'euros a permis à Connect d'acquérir la société Metauplast** (développement et production intégrée de PLV, présentoirs et mobiliers commercial) basée à Gémenos **et, plus récemment (1^{er} trimestre 2015), de concrétiser :**

- **l'acquisition d'Aptafêtes (1^{er} grossiste importateur français d'articles de fête)**, en co-investissement avec Viveris Croissance IV
(63 salariés - 13 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014 - Objectif: doubler le chiffre d'affaires de l'entreprise en 5 ans) ;
- **la création de Phocéa Développement pour l'ouverture, en franchise, de 30 boutiques Cœur de blé** (enseigne de restauration rapide / sandwicherie à la française de Casino Restauration) d'ici 3 ans en région Paca et Île-de-France
(1^{ère} ouverture effective depuis mai 2014 aux Terrasses du Port - Objectif d'ici 3 ans : 30 points de vente, 150 emplois créés, 15 millions d'euros de chiffre d'affaires).

Connect prévoit par ailleurs de reprendre 6 à 8 entreprises régionales dans les 3 ans à venir et de poursuivre ainsi **son engagement en faveur du dynamisme économique régional**.

Depuis sa création, **Connect a assuré la pérennité et l'avenir de 10 entreprises (9 opérations de reprise et 1 création)** au total à ce jour, **ainsi que le maintien et le développement de plus de 500 emplois sur la région**. **L'objectif est de doubler ce chiffre dans les 3 prochaines années**.

Pour en savoir plus : www.connect-pro.fr
ou contact@connect-pro.fr / 06 62 64 67 28
18 rue Elie Pelas - 13 016 Marseille

UN POSITIONNEMENT SPÉCIFIQUE ORIENTÉ SUR DES PROJETS DE REPRISE PAR DE NOUVEAUX MANAGERS

Le contexte : la cession-transmission, un véritable enjeu pour les entreprises

La cession-transmission est un enjeu majeur pour les entreprises, en particulier pour les PME patrimoniales. Les dirigeants historiques, qui ont consacré toute une vie au développement de leur entreprise, se confrontent à des enjeux financiers et humains forts au moment de leur départ à la retraite.

Par ailleurs, les dirigeants historiques ne faisant pas le choix de céder leur affaire, préfèrent stabiliser et consolider leur société plutôt que d'engager des investissements audacieux pour la développer. Cette position de sécurité ne favorise pas une croissance optimale des PME, qui paient, souvent, leur manque d'innovation et de prise de risques par un lent déclin...

Quelques chiffres révélateurs

(Source : CCIR PACA - 2013)

En PACA, 28% des entreprises sont dirigées par un chef d'entreprise qui a plus de 55 ans (soit 55 738 entreprises, qui représentent 283 648 emplois)

D'après une réalisée auprès de 10 000 entreprises de la région PACA :

Parmi les dirigeants de 55 ans et plus, 37 % déclarent songer à la transmission de leur entreprise. Selon les territoires, cette part varie de 35 % dans les Bouches-du-Rhône et le Var à 45 % dans les Hautes-Alpes. Selon les grands secteurs, elle varie de 35 % dans la construction à 39 % dans l'industrie.

L'analyse des difficultés rencontrées par les dirigeants ayant songé à transmettre leur entreprise exprime trois besoins principaux :

1. être mis en relation avec des repreneurs (48 % des besoins exprimés),
2. être informé et conseillé sur les démarches à réaliser (24 %),
3. être accompagné dans la démarche de transmission (9 %).

Le positionnement de Connect, une réponse adaptée à ces enjeux

Depuis sa création, **Connect s'est clairement positionné sur le secteur de la transmission sur-mesure avec pour particularité de reprendre des PME régionales tout en apportant une forte implication personnelle de l'équipe de gestion et la mise à disposition de moyens humains, techniques, administratifs et financiers.** L'objectif: en assurer non seulement la pérennité mais aussi le développement.

La cible type de Connect

Les PME régionales, fortement ancrées dans le tissu économique de la région, réalisant **entre 5 et 50 millions d'euros de chiffre d'affaires**, présentant un fort potentiel de développement (notamment à l'export) et qui rencontrent une problématique de transmission.

Les 4 piliers fondamentaux de l'intervention de Connect

- 1.** Des opérations de capital transmission au travers de **prises de participation majoritaires** systématiques afin d'accompagner le cédant et l'entreprise dans la démarche de transmission ;
- 2.** La **mise en place et l'accompagnement rapproché du nouveau manager de reprise adapté au secteur, au profil et aux enjeux de l'entreprise ;**
- 3.** Une boîte à outils adaptée :
 - **l'équipe Connect** composée d'entrepreneurs expérimentés et de profils adaptés aux enjeux des PME ;
 - **un panel qualifié de prestataires « fonctions support »** pour accompagner durablement l'entreprise dans son développement (contrôle de gestion, RH, juridique, social, optimisation des coûts, export, supply chain...);
 - **un réseau de plus de 80 entrepreneurs actionnaires** qui apportent leur regard, leur expérience et leur expertise.
- 4.** Une **durée atypique du fonds (13 ans)** permettant d'accompagner les entreprises le temps nécessaire à la mise en place du projet d'entreprise jusqu'à son terme.

Ces 4 piliers sont indispensables pour sécuriser le dispositif de capital-transmission et accélérer la prise de fonction et la montée en puissance du nouveau manager.

ACQUISITION D'APTAFÊTES ET CRÉATION DE PHOCEA DÉVELOPPEMENT : DEUX OPÉRATIONS À FORT POTENTIEL RÉALISÉES AU 1^{ER} TRIMESTRE 2015

Acquisition d'Aptafêtes
(63 salariés – 13 millions d'euros de CA en 2014)
Objectif : doubler le chiffre d'affaires d'ici 5 ans



Leader français de la distribution d'articles de fête et de déguisements (déguisements, accessoires, décoration de salle et de table, ballons, cotillons, feux d'artifices...) en tant que grossiste/importateur et acteur majeur de ce marché de niche en Europe, Aptafêtes – qui fête ses 30 ans cette année – inaugure, au travers de sa reprise par Connect, une nouvelle période de son histoire.

Comme le rappelle **Johan Bencivenga, président de Climatech et de la Fédération du BTP 13, et actionnaire de Connect** : « *Cathy et Bernard Caillol, les deux dirigeants d'Aptafêtes, cherchaient à se désengager de cette entreprise familiale qu'ils ont fondée à Apt, dans le Vaucluse, il y a tout juste 30 ans. Ils avaient identifié un dirigeant qui leur paraissait le profil idéal pour prendre leur suite, en la personne de Gil Vaugelade, à qui ils souhaitaient absolument transmettre leur société mais celui-ci n'avait pas les fonds nécessaires. Il m'est apparu comme une évidence que Connect devait être le maillon qui les relierait. Après une étude poussée de la société et de ses perspectives de développement, Connect et Gil Vaugelade se sont associés pour reprendre la société Aptafêtes.* »



Afin de dégager un ticket d'investissement supérieur et d'être en mesure d'adresser ce leader national, Connect a inauguré sur ce dossier une **démarche de co-investissement avec le fonds Viveris Croissance IV** (fonds d'investissement géré par la société de gestion ACG Management, dont les principaux souscripteurs sont la BPI et la CEPAC), dans le cadre d'une **opération de capital-transmission qualifiée de « MBI » (mise en place d'un nouveau dirigeant)**.

C'est ainsi que Gil Vaugelade*, expert reconnu de ce marché de niche avec plus de 20 ans d'expérience, a été nommé, fin janvier 2015, président d'Aptafêtes, avec pour mission d'accélérer le développement de l'entreprise (doublement du chiffre d'affaires prévu en 5 ans) et d'en faire un acteur européen majeur.

Il est épaulé dans sa mission par Cathy Bersan, précédemment en charge, depuis 2012 au sein de l'entreprise Ruedelafete, des achats et des collections « Retail », ainsi que du merchandising des magasins (une dizaine d'ouvertures de magasins d'articles de fête à son actif).

Les co-fondateurs et dirigeants historiques d'Aptafêtes, Cathy et Bernard Caillol, conservent une participation au capital et accompagnent opérationnellement la transmission de la société afin de faciliter les prises de fonction de Gil Vaugelade et de Cathy Bersan, tout en apportant leur expertise des produits de la fête et leur permettant ainsi d'accélérer le développement de l'entreprise.

Entreprise de service par excellence, Aptafêtes bénéficie d'atouts différenciateurs forts et reconnus qui seront clefs pour atteindre les objectifs ambitieux fixés : choix, flexibilité / souplesse, rapidité, fiabilité.

GIL VAUGELADE

Ancien directeur Europe pendant près de dix ans du n°1 mondial du déguisement (le groupe américain Rubie's Costumes Co.), puis fondateur de l'enseigne française « click and mortar » Ruedelafete ; vendue en 2011 au groupe Ludendo, acteur majeur du commerce spécialisé en jeux et jouets, plus connu du grand public pour son enseigne « La Grande Récré ».

A PROPOS D'APTAFÊTES

Depuis toujours basée à Apt, au cœur du Lubéron, et forte de son expérience et de la qualité reconnue de son service (livraison express en 24/48h, sans minimum de



quantité, bureaux ouverts 6 jours sur 7, de 08h00 à 18h00 non-stop et tout au long de l'année...), la société Aptafêtes propose aujourd'hui la collection la plus large et la plus riche du marché hexagonal avec plus de **46.000 références** et un stock permanent de plus de 3 millions de produits entreposés dans plus de 8.000 m² de surface de stockage et de picking. Son catalogue permanent est distribué à plus de 100.000 exemplaires et complété par 5 catalogues thématiques saisonniers liés aux fêtes du calendrier (**carnaval, Halloween, Noël, Saint-Sylvestre...**) et aux évènements de la vie (**naissance, anniversaire, enterrement de vie de célibataire, mariage, soirée à thème, kermesses...**).

Active en France métropolitaine et dans les DOM TOM, en Suisse, en Belgique et au Luxembourg, Aptafêtes est la partenaire historique des magasins indépendants spécialisés dans la vente d'articles de fête, dont elle a fait une priorité et son cœur de cible.

APTAFÊTES

ZI Les Bourguignons - BP 92 - 504, Avenue des Argiles - 84403 APT // 04.90.04.73.99

A PROPOS DE VIVERIS CROISSANCE IV

Viveris Croissance IV est un Fonds Professionnel de Capital Investissement à vocation régionale, doté de 30 M€ et géré par la société de gestion ACG Management.

L'équipe opérationnelle, constituée de 2 gérants, a accompagné plus d'une trentaine d'entreprises dont près de vingt ont été cédées avec succès.

ACG Management, spécialiste multirégional de l'investissement dans les PME non cotées, accompagne les entreprises et leurs dirigeants à tous les stades de leur développement (amorçage, capital innovation, capital développement et transmission). Créée à Marseille en 2000, sous le nom de Viveris Management, la société de gestion a déjà financé, de façon minoritaire, près de 300 PME situées dans toutes les régions françaises, en Outre-mer et autour du bassin méditerranéen. Ces financements sont réalisés à travers une large gamme de véhicules d'investissement ou mandats de gestion destinés au grand public ou aux investisseurs professionnels pour plus de 740 M€ de souscriptions à date.

ACG Management est membre d'ACG Group, acteur indépendant de premier plan du private equity européen, disposant d'une gamme complète d'activités (fonds de fonds primaires et secondaires, investissements directs pour investisseurs institutionnels et particuliers).

Création de Phocéa Développement

Objectif d'ici 3 ans : ouvrir 30 restaurants sous franchise Cœur de Blé (restauration rapide / sandwicherie à la française) en PACA et Île-de-France, 150 salariés, 15 millions d'euros de chiffre d'affaires



Après avoir historiquement géré en interne le développement des points de vente **Cœur de Blé** (enseigne positionnée sur le segment de la « sandwicherie à la française »), la filiale **Casino Restauration du Groupe Casino a choisi de repenser le concept et de nouer des partenariats externes pour en dynamiser le développement.**



Telle est la genèse de **la création, par Connect, de Phocéa Développement à Marseille en 2014**, dont le projet ambitieux est **l'ouverture en franchise d'une trentaine de boutiques Cœur de Blé dans les 3 années à venir**, localisées en région PACA et en Île-de-France. La première boutique de Phocéa Développement est ouverte depuis mai 2014 dans le centre commercial des Terrasses du Port à Marseille et 5 ouvertures sont d'ores et déjà prévues en 2015.

Pour mener à bien le projet, Connect s'est associé à **Robert Lovighi**, chef d'entreprise marseillais bénéficiant d'une longue expérience des métiers de la restauration, **qui a pris la direction de Phocéa Développement**. L'équipe de Connect et Robert Lovighi n'en sont pas à leur première collaboration : ils se sont déjà associés pour réaliser, en 2009, une opération de retournement en reprenant la société Ascenseurs Méditerranée. Cette opération a permis à la société d'être sauvée et de retrouver le chemin de la rentabilité ; avant d'être transmise à PACA Ascenseurs Service, filiale régionale du groupe Agta Record, en 2013.

« Le cœur de cible, l'ADN de Connect est d'adresser des opérations de reprise de PME de la région dont les dirigeants actuels souhaitent transmettre les rênes. Toutefois, plus globalement, notre vocation même est de pérenniser et développer le tissu économique régional.

Aussi, quand Robert Lovighi nous a contactés en nous indiquant qu'il pouvait, seul, ouvrir la boutique des Terrasses du Ports ; mais qu'ensemble nous pourrions tenter de négocier un partenariat privilégié avec Casino Restauration pour ouvrir 30 boutiques en 3 ans, nous n'avons pas hésité un instant. », Franck Paoli, associé gérant cofondateur de Connect.

ROBERT LOVIGHI

Fondateur de la société Amphitryon, entreprise de restauration sous contrat spécialisée dans le domaine de la santé, Robert Lovighi la revend à Score Groupe en 2005. Il garde la présidence d'Amphitryon qu'il développe en croissance organique, puis fusionne avec Sherpas afin de créer un opérateur national dont il prend la présidence jusqu'en 2008, date à laquelle Sherpas sera cédée à Sodexo.

A PROPOS DE CŒUR DE BLÉ

L'enseigne Cœur de Blé, développée par la filiale Casino Restauration du Groupe Casino, se positionne comme un acteur du marché de la restauration rapide, et plus spécifiquement sur le segment de la « sandwicherie à la française ».

Cœur de Blé dispose d'atouts forts pour se différencier sur le marché français porteur mais concurrentiel de la restauration rapide : une offre produit qualitative pour un repas équilibré et gourmand (des sandwiches « tradition » à base d'un pain premium, des plats chauds revisités, des tartes rustiques maison...), à prix compétitif, servie dans des univers authentiques et « campagnards » bénéficiant d'une décoration cosy.

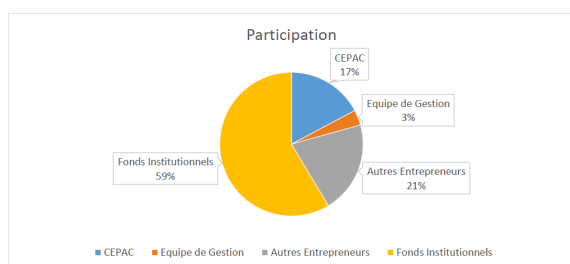


CONNECT EN CHIFFRES

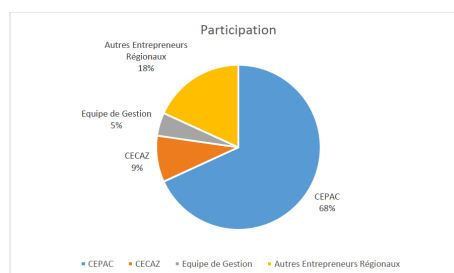
Création du fonds en 2007

Une équipe opérationnelle Connect de 5 personnes, destinée à se renforcer

51 millions d'euros recueillis grâce à **2 levées de fonds successives** (29 millions pour la 1ère finalisée en 2007 et 22 millions pour la 2ème finalisée en 2014)



FCPR Connect Capital (29 millions d'euros)



Connect Invest (22 millions d'euros)

15 opérations menées dont :

9 acquisitions

- 7 acquisitions dans le cadre du FCPR Connect Capital : Carestia, Activence, Optimétrie, Ascenseurs Méditerranée, Profilmar, Omnium Façades, IFC
- 2 acquisitions dans le cadre de Connect Invest : Metauplast et Aptafêtes

1 création (Connect Invest) Phocsa Développement

3 cessions Carestia, Ascenseurs Méditerranée, IFC

2 opérations de croissance externe

- dans le cadre du FCPR Connect Capital : AD3E
- dans le cadre de Connect Invest : Shanghai Belle

1 Investisseur institutionnel régional de référence, premier souscripteur des deux fonds Connect : la CEPAC (Caisse d'Epargne Provence Alpes Corse) rejointe en 2014 par la CECAZ (Caisse d'Epargne Côte d'Azur)

Plus de 80 investisseurs entrepreneurs et dirigeants régionaux qui ont investi dans les fonds Connect et accompagnent le dispositif

parmi lesquels : Pascal Avon (Avon Communications), Jean-Pierre Barade (ex SHRM, ex COMPASS), Johan Bencivenga (Climatech), Marc Bergeret (ex Grand Sud Auto – concession BMW), Alain Brousse (ex DG d'Onet), Vincent Canavese (Canavese), Pascal Fouache (CMR), Rodolphe Leon (Maestris), Marc Maurel (Banque Martin Maurel), Druon Note (Président Laphal), Franck Recoing (SBR – GSA Prado), Patrick Saut (ex Guintoli), Marc Siari (Kruger), Vincent Tourneur (ex Directeur des Achats Ricard), Théodore Zarifi (Zarifi & Cie), ...

Un réseau de prestataires qualifiés dans différents métiers : contrôle de gestion, RH, juridique, social, optimisation des coûts, export, supply chain...

PANORAMA DES 15 OPÉRATIONS MENÉES PAR CONNECT**9 sociétés acquises par Connect :**

FCPR CONNECT CAPITAL (1ère levée de fonds finalisée en 2007)

Carestia (Grasse), entreprise industrielle de référence sur le marché de l'impression haut de gamme et de l'emballage carton pour la parfumerie-cosmétologie - Cédée en juin 2013

CA : 15 millions d'euros en 2013 (avant cession) – 80 salariés

Détention par Connect : 77%

Activence (Marseille), conception et fabrication de volets roulants et battants à destination des artisans poseurs sur le marché de la rénovation du bâtiment

CA : 12 millions d'euros en 2014 – 61 salariés

Détention par Connect : 67%

Optimétrie (La Roque d'Anthéron), conseil et accompagnement des ERP (accessibilité, efficacité énergétique, risques sanitaires, bilan carbone, développement durable)

CA : 5 millions d'euros en 2014 – 68 salariés

Détention par Connect : 49%

Ascenseurs Méditerranée (Marseille), installation, entretien et modernisation d'ascenseurs et d'automatismes d'accès - Cédée en septembre 2013

CA : 5 millions d'euros en 2013 (avant cession) – 34 salariés

Détention par Connect : 79%

Profilmar (Marseille), Négoce et fabrication d'une gamme complète d'accessoires de rideaux métalliques pour commerçants

CA : 9 millions d'euros en 2014 – 25 salariés

Détention par Connect : 74%

Omnium Façades (Marseille), travaux de 2nd œuvre du bâtiment, notamment : ravalement de façades, traitement d'étanchéité par l'extérieur, rénovation intérieure

CA : 15 millions d'euros en 2014 – 53 salariés

Détention par Connect : 76%

IFC (Avignon), groupe d'enseignement supérieur en alternance présent dans le quart Sud-est et disposant de 8 établissements formant plus de 2000 étudiants - Cédée en septembre 2014

CA : 8 millions d'euros (exercice clos au 30 septembre 2013) – 138 ETP

Détention par Connect : 90%

CONNECT INVEST (2^{ème} levée de fonds finalisée en 2014)

Metauplast (Gémenos), développement et production intégrée de PLV, présentoirs et mobilier commercial

CA : 8 millions d'euros en 2014 – 31 salariés

Détention par Connect : 81%

Aptafêtes (Apt), leader français de la distribution d'articles de fête et de déguisements en tant que grossiste/importateur

CA : 13 millions d'euros en 2014 – 63 salariés

Détention par Connect : 56%

Détention par Vivéris Croissance 4 : 33%

1 création (Connect Invest)

Phocéa Développement (Marseille), ouverture en franchise de boutiques de sandwicherie à la française
Cœur de Blé

CA : 1 million d'euros en 2014 – 6 salariés

Détention par Connect : 83%

2 opérations de croissance externe

AD3E (FCPR Connect Capital / croissance externe d'Optimétrie) : bureau d'études dédié aux métiers de l'efficacité énergétique, du développement durable et de la prévention des risques sanitaires

Détention par Optimétrie : 100%

Shanghai Belle (Connect Invest / Croissance externe de Metauplast) usine de fabrication de PLV multi-matériaux basée à Shanghai

Détention par Metaulding (holding de Metauplast) : 50%

UNE ÉQUIPE OPERATIONNELLE EXPÉRIMENTÉE ET ADAPTÉE AUX ENJEUX DES PME

Connect est né, en 2007, de la rencontre de deux entrepreneurs bénéficiant chacun d'une expérience du management de PME...

Jérôme Borie (57 ans) : diplômé de l'IPAG, il est l'un des 3 co-fondateurs d'Avenir Telecom (activités liées aux télécoms et à Internet en France et à l'international) qu'il a dirigé durant 10 années. Auparavant, il a œuvré 10 ans en tant que dirigeant d'entreprise, notamment sur la distribution de pièces de poids lourds (Var Equipement) et la création de centres automobiles (Autoaxe).

Jérôme Borie est par ailleurs co-fondateur de la Cité des entrepreneurs d'Euromed à Marseille (500 adhérents). Il est aussi Président de la Commission « Chiche J'ouvre mon capital » de la CEFIM, dont l'objectif est d'informer les entrepreneurs des opportunités que peut représenter pour eux le monde du capital-investissement et de les accompagner dans leur réflexion sur cette thématique.

Franck Paoli (57 ans) : ingénieur des Ponts et Chaussées et HEC (ISA), il dispose d'une expérience de plus de 20 ans en direction générale et présidence de PME sur Marseille dans des métiers variés allant de l'industrie, au conseil en passant par la distribution et le négoce international (Socoherb, Prodiwest, Midi Laitier, Sud Frais, Daragon Conseil, Ateliers J Paoli).

Il est membre du réseau APM et anime le partenariat entre la CEPAC et le Cercle des Nageurs de Marseille (CNM) pour la reconversion professionnelle des nageurs de haut niveau s'entraînant à Marseille, dont trois d'entre eux évoluent actuellement dans des entreprises des fonds Connect.

... rejoints par des profils, dont les compétences sont adaptées aux enjeux de développement des PME régionales, et en capacité d'assurer la continuité du dispositif

Rémy Garello (29 ans) : avec une double formation en expertise comptable et comme juriste fiscaliste, Rémy Garello a exercé pendant 4 ans dans l'Audit et le Private Equity puis est devenu associé de Connect en 2012. Il est également membre du Centre des Jeunes Dirigeants (CJD).

Damien Garau (32 ans) : ingénieur de l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, Damien Garau a connu, pendant 7 ans, diverses expériences dans le conseil en management (Accenture) puis en stratégie (OC&C Strategy Consultants) avant de rejoindre l'équipe Connect en 2013. Il est également associé depuis début 2015. Il a contribué, en 2013, à la création des « Jeunes Anciens du GrEco » dont il est l'un des animateurs, émanation du GRECO qui regroupe localement les associations d'anciens des GRandes ECOles de Commerce et d'Ingénieurs.

Déborah Jarjaye (25 ans) : diplômée en droit et fiscalité de l'entreprise. Après avoir connu une expérience dans le Private Equity en qualité de juriste, Déborah Jarjaye est responsable juridique chez Connect depuis 2012.

