

Et de huit !



8 ans déjà que notre équipe accompagne ses clients Editeurs, Intégrateurs et ESN avec une implication sans faille ! OpportuniT est à présent une référence connue et reconnue des fusions et acquisitions des acteurs de l'IT.

En 2019, nous avons réalisé **10 opérations** dans le domaine de **la transformation digitale, de l'intégration d'ERP et de l'édition logiciel.**

Notre code ADN, très fortement marqué par **les métiers IT** que tous les associés ont déjà pratiqués opérationnellement, nous permet de partager rapidement **une sensibilité, une vision et un objectif** avec nos clients.

Je vous laisse parcourir les témoignages ci-dessous dans lesquels vous trouverez des préoccupations que vous partagez.

Nous sommes à votre disposition pour échanger sur tous ces sujets.

Amaury Semain - CEO OpportuniT

Levée de fonds pour **itd**



Au fil des années, ClickOnSite (notre innovation) et notre entreprise demandaient une accélération des ventes qui s'avérait impossible sans une trésorerie solide. C'est en échangeant avec mon réseau que la levée de fonds s'est imposée. De même pour le choix un cabinet conseil spécialisé en IT.

Les success stories d'OpportuniT, leur connaissance du monde informatique, leurs références m'ont convaincu. Ils semblaient avoir une réelle crédibilité sur le marché. De plus, ils ont géré avec succès la fusion-acquisition d'une entreprise voisine de nos locaux. Les connaissant bien, ceci constituait pour moi un gage de fiabilité.

Et OpportuniT fut un bon partenaire. Au-delà de son accompagnement régulier, le cabinet a su maintenir la dynamique et la régularité des échanges. Il fut également de très bon conseil pour trouver un avocat. La collaboration avec OpportuniT fut simple, efficace et consciencieuse. J'ai apprécié la sérénité dont l'équipe a su faire preuve ainsi que leur grande ténacité. Grâce à cette action, ITD a pu résoudre ses besoins de trésorerie et accélérer sa croissance.

Jérôme Perret
Président d'IT-Development

Cession de **daylight** Group

Pour une cession ou une acquisition, trouver un conseil n'est pas chose simple et les enjeux sont nombreux. J'ai donc fait appel à mon réseau, au bouche à oreille... avec une première tentative qui n'a pas fonctionné, et ce fut le choix d'OpportuniT, motivé par le langage de vérité, la simplicité, la capacité de pédagogie et l'efficacité.

Avec une équipe de qualité, et un positionnement pointu sur l'organisation des transformations des grandes entreprises publiques et privées, nous avons besoin de rejoindre un groupe d'une grande envergure pour assurer notre développement. Il y a eu plusieurs tentatives avant d'aboutir à un deal honnête qui permet de positionner Daylight sur une rampe de lancement.



Tout au long de ce processus, la vision, l'honnêteté et la détermination sont essentielles. OpportuniT a eu un rôle déterminant, de conseil, d'accompagnement, autant sur les aspects techniques qu'humains.

Fadi El Gamayel Directeur
général de Daylight Consulting

Cession de **VOLUME** SOFTWARE

« OpportuniT m'a vite mis en confiance grâce, d'une part, à leur compétence du domaine IT (échange efficace, compréhension et même langage), et, d'autre part, bien que défendant au mieux les intérêts du cédant, ils furent très clairs et cohérents dans leurs analyses, sans esbroufe, sans survente, avec une vision très clairvoyante de la situation.

Et surtout, dans ce type de deal il y a un fort impact psychologique, lié à la situation de 2 personnes, le cédant et le

repreneur, qui s'engagent respectivement sur un important changement de vie. On passe par des phases de tension, de doute, d'euphorie, bref autant de situations qu'il faut apaiser, réguler, expliquer : là-dessus l'intervention d'OpportuniT a été d'une très grande qualité.

Définitivement, comme disent les anglais, ils sont « deal maker » !

Jean-Christophe Orsoni,
l'acquéreur.

