

Accompagner un médecin gériatre dans la généralisation de son concept d'aide médicalisée à la maison pour personnes âgées dépendantes

1^{er} Juillet 2025
réalisé par AKORIS FINANCE
strictement confidentiel

Augmentation de K 500 000 €
Sortie à 5 ans x 4



SAMM

Service d'Assistance
Médicale à la Maison

Un segment fort de la silver économie : la dépendance

Mobilité réduite, Alzheimer, maladies dégénératives...

Plus de 20% des personnes de plus de 85 ans sont dépendantes et cette population va tripler dans les 10 prochaines années

Pour ces patients, **le domicile est devenu trop dangereux** :

- Perte d'autonomie (marcher, courses, toilette, habillage...)
- Famille éloignée ou impuissante
- Intervention après chute trop longue
- Gestion de la perte de mémoire, démence, fugue, comportement...
- Visites du médecin à domicile inexistantes ou trop tardives
- Personnel aidant sans encadrement médical

Ils sont donc orientés vers l'EHPAD qui a pour avantage de soulager l'entourage de la charge mentale, mais qui arrache la personne à son environnement pour la mettre en collectivité. Or, le manque d'efficacité de ces établissements , **voire leur toxicité**, ne fait plus débat :

- Maltraitements, violences, manquements, abandon...
- Durée d'intervention après chute pouvant-être de plusieurs heures
- Présence médicale réduite à quelques heures par semaine
- Temps moyen pour la toilette le matin : moins de 15 mn
- Risque d'infection augmenté (dont +50% pour les infections pulmonaires)
- 80% des pensionnaires en EHPAD n'y vont pas de leur plein gré



Un besoin vital non satisfait par l'offre actuelle

Or, les métiers de l'aide à domicile sont en tension, par manque d'attractivité de cette profession, mal rémunérée et peu considérée. 25 000 entreprises de service à domicile emploient 450 000 auxiliaires de vie qui interviennent quelque 35 millions d'heures par mois, à domicile chez 1 million de bénéficiaires, mais :

- Le médecin ne se déplace pas à domicile (pas rentable, pas efficace)
- Le personnel aidant n'est pas coordonné avec le médecin
- Le service se limite à la journée et à la semaine (90% des prestations)
- Le domicile n'est pas adapté (escaliers, salle de bain, cuisine...)
- Les systèmes de télésurveillance se limitent à un rappel téléphonique
- L'entourage est seul pour coordonner les intervenants
- Les aidants ne peuvent jamais se reposer (Charge mentale, jour, nuit, WE...)



96%

des personnes âgées déclarent vouloir vieillir chez elles, dans un environnement connu, entourées de l'amour des leurs.

Le personnel (infirmière, auxiliaires de vie) présente un turnover de

8 mois

(seul 30% est stable pendant quelques années).

70%

des médecins trouvent inutile d'intervenir à domicile par manque de coordination avec les équipes d'auxiliaires.

À âge équivalent, l'espérance de vie est

2 x

plus longue à la maison qu'en EHPAD.

Le fondateur est un médecin...

Le Dr BERTIN-HUGAULT est un professionnel expérimenté et reconnu dans le monde de la personne âgée dépendante.

- Médecin des hôpitaux, spécialiste en gériatrie et gérontologie
- A pratiqué en cabinet privé, et pratique toujours à l'hôpital
- Ancien directeur médical de groupes d'EHPAD et de cliniques (100 000 patients)
- Ancien directeur de la recherche médicale pour des grands groupes de santé
- Publication de multiples travaux sur la qualité des soins
- Consultant pour des entreprises de medtech,
- À l'origine d'innovations commercialisées en France et à l'étranger
- Cofondateur d'un start up studio sur l'intelligence artificielle

Il développe depuis 2022, un système d'organisation à 360° de prise en charge à domicile de la personne âgée dépendante. Il a validé cette approche avec une centaine de confrères, médecins généralistes, pour maintenir leurs patients dépendants à domicile jusqu'à leur fin de vie, dans des conditions efficaces médicalement et confortables humainement.



... expert reconnu dans la dépendance

Il dispose d'une **expérience unique à 360°**, il a vu l'intérieur de l'EHPAD, de l'hôpital et du domicile en tant que soignant, manager, stratège et innovateur. Il a aussi créé des services hospitaliers, dirigé des réseaux nationaux de soins, accompagné des réformes médico-sociales et participé à des politiques publiques.

Il renvoie une **crédibilité médicale et institutionnelle**, en étant reconnu comme expert par la HAS, les sociétés savantes, les structures régionales (CPIAS) etc... Il a d'ailleurs publié et enseigné régulièrement sur la gériatrie, l'Alzheimer, la prévention des chutes, la nutrition, les risques iatrogènes...



Il a sa **connaissance du terrain**, il a effectué des visites à domicile, à dirigé des EHPADs et vu les échecs de la coordination classique. Il comprend par ailleurs les freins administratifs, humains et médicaux qui empêchent le maintien à domicile optimal. D'où son constat sur les AV, médecins débordés et des familles angoissées.

Sa vision est **stratégique et opérationnelle**, il sait créer des modèles organisationnels viables économiquement, humainement et médicalement. Le modèle SAMM est une réponse terrain pratico-pratique construite sur la base de son parcours professionnel. C'est le fruit de 25 ans d'expérience sur tous les plans

Une solution qui consiste à faire pivoter toute l'activité de la dépendance

Seul un médecin en prise avec la dure réalité a pu élaborer une solution aussi complète. La vocation de SAMM est d'offrir aux familles une **prise en charge totale de la personne âgée dépendante** :

- Suivi médical à domicile par son médecin traitant
- Coordination médicale du personnel aidant (Auxiliaires, infirmière, kiné...)
- Télésurveillance et interventions en moins de 20mn (jour, nuit, weekend...)
- Repas livrés, cuisine sur place, ménage, jardin, réparations...
- Aménagement de l'habitat, sécurité, ergonomie, accessibilité...
- Équipements médicaux (lits, lève-malade, béquilles, sommeil...)
- Conseil en financement, patrimoine, subvention, prises en charge
- Accompagnement psychologique, spirituel, ludique, intellectuel, culturel...

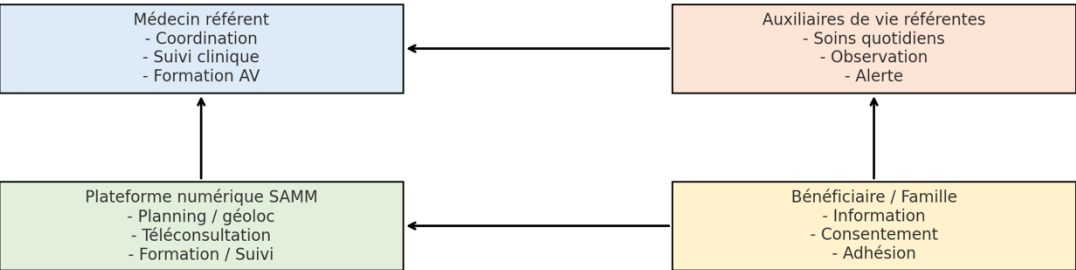
Avec un transfert total de charge mentale sur l'équipe de suivi, composée de 3 professionnels qui se coordonnent de façon à assurer un accompagnement aussi bienveillant que si c'était leur propre famille.



Organisation du modèle SAMM

Objectif : Construire une “bulle de soin” autour du bénéficiaire en maximisant la valeur utile et en éliminant les frictions organisationnelles.

Organisation du modèle SAMM (Logique Lean)



Acteur	Rôle clé	Apport dans la chaîne
Médecin référent	Coordonne, prescrit, forme, suit	Focalisé sur les cas complexes, pas de perte de temps inutile
Auxiliaire de vie référente	Intervient, observe, transmet	Stabilisée, formée, engagée : moins de turnover, moins de dérive qualité
Plateforme SAMM	Planification, géolocalisation, téléconsultation, messagerie, formations	Automatisation des tâches répétitives, information centralisée
Famille / aidants	Informés, rassurés, impliqués	Moins de stress, meilleure adhésion aux soins

Exemple traditionnel	Approche lean SAMM
6 intervenants pour un patient	1 binôme médecin–AV stable
Planning AV sur papier	Application avec géolocalisation
Ordonnance papier oubliée	Ordonnance numérique transmise en direct
Médecin isolé	Réseau de médecins + téléconsultation
Pas de formation AV	Formations intégrées à chaque visite

Organisation Lean :

- Micro-cellules : binômes stables Médecin–AV pour chaque groupe de patients.
- Réduction du turnover, du temps perdu, des doublons et des hospitalisations inutiles.
- Digitalisation ciblée : moins de paperasse, plus de temps utile, meilleure coordination.

La formation des Auxillaires de Vie

Permettre une montée en compétences, un revenu supérieur et une évolution donnant un sens aux métiers d'aide à domicile

Ce que change le modèle SAMM

Auxiliaire de Vie référente = rôle central dans la "bulle de soin"

- suit toujours les **mêmes bénéficiaires**, en lien direct avec le médecin.
- **remonte les signaux faibles** (chutes, troubles cognitifs, dénutrition...).
- **coordonne les interventions**, gère les plannings avec l'app SAMM.
- est **impliquée dans la prévention, l'adhésion au soin et la sécurité**.

Un parcours de formation structuré et progressif

Formation initiale accélérée pour AV débutantes (ex : modules pratiques en binôme).

Formation continue courte, en ligne, intégrée dans l'application (repérage des troubles cognitifs, gestion des risques à domicile, nutrition, déshydratation, chutes, accompagnement en fin de vie, posture professionnelle, éthique, communication...)

Validation des acquis, fiches pratiques, "fiches réflexes".

Indicateur	Situation classique	Modèle SAMM
Turnover	Jusqu'à 60 %	Objectif < 20 %
Qualification	Faible, hétérogène	Encadrée, renforcée
Absentéisme	Fréquent	Réduit (engagement accru)
Salaire horaire	Proche du SMIC	+10 à +20 % avec primes référent/formation
Temps utile	Fragmenté, sous-utilisé	Optimisé par app & coordination

► Une AV mieux formée, mieux rémunérée, mieux organisée = moins de départs, meilleure qualité de soin, meilleure image employeur.

SAMM propose de **créer une classe intermédiaire entre l'AV classique et l'aide-soignant**(Formation, Reconnaissance, Responsabilisation, Rémunération supérieure, Intégration dans un parcours médicalisé coordonné.)

Métiers revalorisés : l'AV devient actrice du soin, pas simple exécutante.

Parcours clair : les étapes de progression sont définies, reconnues et accessibles.

Attractivité renforcée : meilleure rétention, recrutement facilité, image employeur modernisée.

Qualité de service mesurable : moins de rupture, meilleur suivi, remontée d'info terrain fiable.

Un besoin en capital raisonnable, comparé aux enjeux

La société SAMM détenue par le Dr Bertin-Hugault a été évaluée à 5 M€ augmente son capital de 500 000 € pour lui permettre de :

- Acquérir en minoritaire une dizaine d'agences de service à domicile bénéficiant d'une autorisation d'exercer dans un département (75, 92, 93, 94, 95, 78, 59, 13...) représentant 10 M€ de CA : **300 000 €**
- Intégrer les outils digitaux (aujourd'hui à l'état de bêta-test sur Excel ou autre) dans un seul système accessible à tous les intervenants (médecin, auxiliaires de vie, patient, famille...) sans efforts de saisie de l'information : **110 000 €**
- Constituer une équipe et des moyens collectifs (Marque employeur, communication bénéficiaires, recherche d'aides et subventions pour les patients, partenariats...) pour déployer l'offre dans les agences actuelles et nouvelles : **90 000 €**



Un groupe valorisé plus de 20 M€ à 5 ans

Valorisation du groupe à 5 ans

Valorisation	2030	2031	2032
SAMM (100%)	9 859	13 410	18 040
Valorisation de SAMM	9 859	13 410	18 040
My assistance (40%)	3 496	5 053	6 362
Les impeccables (100%)	1 877	3 358	5 683
DOMIO (40%)	934	1 716	2 202
Canopée (40%)	2 332	2 948	3 780
Nouvelles acquisitions (40%)	2 011	2 446	3 180
Valorisation des filiales de SAMM	10 652	15 521	21 209
TOTAL	20 511	28 932	39 249
Part investisseurs (10%)	2 051	2 893	3 925

La valorisation totale de SAMM comprenant les 4 sociétés en cours d’acquisition, les 4 prochaines acquisitions et la holding SAMM en 2023 est de 20 560 K€.

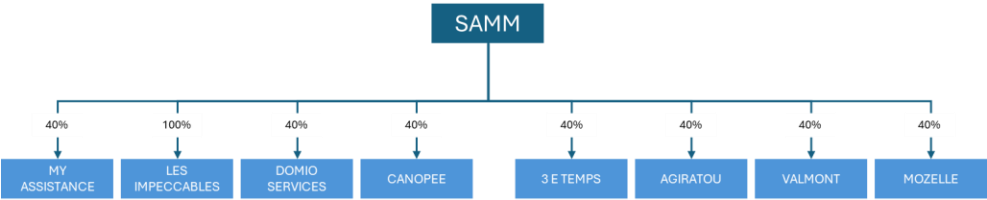
La quote part pour les investisseurs est de 10% du groupe soit **2 051 K€** de valorisation à 5 ans pour un investissement de 500 K€.

La valorisation des sociétés est basée sur un multiple de 4 X l’EBE + la trésorerie nette (trésorerie – dette), Le sociétés sont détenues pour la plupart à 40% par SAMM sauf les impeccables et SAMM qui font partie du périmètre total de valorisation.

La valorisation de la société SAMM est basée elle sur un multiple de 6 car c’est la base du projet, apportant le plus de valeur.

Le groupe SAMM sera donc composé de 8 sociétés au total détenues pour la plupart à 40%, 4 sociétés sont déjà en cours d’acquisition (à gauche) et 4 autres sont en cours d’acquisition (à droite).

Le groupe est actuellement valorisé 4,5 M€, les 500 000 € apportés correspondent donc à 10% de la valeur de celui-ci.



SAMM, les moyens collectifs au service des agences

Le business plan de SAMM prend en compte les redevances des 4 sociétés présentées précédemment actuellement en acquisition mais aussi une estimation de 4 autres sociétés en cours de négociation présentées ci-dessous.

Estimations	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Est redevances 3e temps	15	35		52	80	100	119	159
Est redevances AGIRATOU (1,5 équipes)		15	35	52	80	100	119	159
Est redevances Valmont		25	35	75	119	159	159	159
Est Moselle		25	35	75	119	159	159	159
Total	15	100	105	254	398	518	557	637

BP de SAMM

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	179	468	712	1 130	1 453	1 832	2 230	2 747
Marge Brute	179	468	712	1 130	1 453	1 832	2 230	2 747
Marge brute (% CA)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
François BERTIN-HUGAULT	33	100	100	100	100	100	100	100
Assistant	10	30	30	30	30	30	30	30
IDS	17	30	50	50	50	50	50	50
DAF	12	30	36	36	36	36	36	36
Cabinet avocats social	12	30	36	43	52	62	75	90
Digital métier	40	100	200	200	200	200	200	200
Agence communication	10	30	30	30	30	30	30	30
Loyer	12	36	36	36	36	36	36	36
Déplacement réception	8	12	24	24	24	24	24	24
Excédent Brut d'Exploitation	27	70	170	581	895	1 263	1 649	2 152
EBE (% CA)	14,9%	14,9%	23,8%	51,4%	61,6%	69,0%	74,0%	78,3%
Résultat d'Exploitation	27	70	170	581	895	1 263	1 649	2 152
REX (% CA)	14,9%	14,9%	23,8%	51,4%	61,6%	69,0%	74,0%	78,3%
Résultat Courant Avant Impôts	27	70	170	581	895	1 263	1 649	2 152
Impôts sur les bénéfices	5	7	36	139	224	316	412	538
Résultat Net	22	63	134	441	672	947	1 237	1 614

Un investissement à l'aube du retournement du marché de la dépendance

Investissement

Actions ordinaires avec une sortie à 5 ans et plus

- La valorisation des actions ordinaires détenues par les investisseurs s'effectuera selon un multiple d'EBITDA et en fonction de la réalisation du plan de développement de SAMM.
- La sortie pour l'actionnaire investisseur se concrétisera sur la base de **4 x l'EBITDA** de l'année 5 avec un engagement de sortie préférentielle à l'issue de l'année 2030.
- Sur la référence du plan d'activité, la plus-value se chiffre à **4,10 fois** de l'investissement initial.

► Investissement : 500k€

► Rendement à 5 ans : 4 x

► Part des investisseurs à 5 ans : 2 051 k€

► Quote-part : 10 %

Valorisation	2030	2031	2032
Valorisation de SAMM	9 859	13 410	18 040
Valorisation des filiales de SAMM	10 652	15 521	21 209
TOTAL	20 511	28 932	39 249
Part investisseurs (10%)	2 051	2 893	3 925

L'agence, structure légère en relation intime avec le patient dépendant

LES IMPECCABLES

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	481	646	811	852	1 157	1 768	2 700	4 274
% Coût De masse salariale	70,0%	69,6%	68,6%	71,3%	69,5%	67,3%	63,9%	62,6%
Marge Brute	144	196	254	245	353	578	975	1 597
Marge brute (% CA)	30,0%	30,4%	31,4%	28,7%	30,5%	32,7%	36,1%	37,4%
Redevances	10	30	50	60	80	119	179	279
Excédent Brut d'Exploitation	97	116	141	118	184	321	585	985
EBE (% CA)	20,2%	17,9%	17,4%	13,9%	15,9%	18,2%	21,7%	23,1%
Résultat d'Exploitation	97	116	141	118	184	321	585	985
REX (% CA)	20,2%	17,9%	17,4%	13,9%	15,9%	18,2%	21,7%	23,1%
Résultat Courant Avant Impôts	97	116	141	118	184	321	585	985
Impôts sur les bénéfices	16	12	30	28	46	80	146	246
Résultat Net	80	104	112	90	138	241	439	739

MY ASSISTANCE

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	2 462	3 385	4 083	5 111	6 362	8 243	11 083	13 408
Marge Brute	874	1 376	1 436	1 561	1 904	2 493	3 371	3 985
Marge brute (% CA)	35,5%	40,7%	35,2%	30,5%	29,9%	30,2%	30,4%	29,7%
Marge sur coûts variables	827	1 311	1 356	1 461	1 780	2 334	3 161	3 733
Marge brute (% CA)	33,6%	38,7%	33,2%	28,6%	28,0%	28,3%	28,5%	27,8%
Redevances	60	139	239	358	438	557	717	876
Total coûts fixes	567	390	419	466	523	595	690	776
Total coûts fixes	23,0%	11,5%	10,3%	9,1%	8,2%	7,2%	6,2%	5,8%
Excédent Brut d'Exploitation	296	919	866	850	1 082	1 516	2 186	2 593
EBE (% CA)	12,0%	27,1%	21,2%	16,6%	17,0%	18,4%	19,7%	19,3%
Résultat d'Exploitation	296	919	866	850	1 082	1 516	2 186	2 593
REX (% CA)	12,0%	27,1%	21,2%	16,6%	17,0%	18,4%	19,7%	19,3%
Résultat Courant Avant Impôts	296	919	866	850	1 082	1 516	2 186	2 593
Impôts sur les bénéfices	54	160	155	154	203	295	438	532
Résultat Net	243	759	711	696	880	1 221	1 749	2 061

DOMIO SERVICES

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	880	1 005	1 060	1 136	1 447	2 047	3 236	4 146
Masse salariale	634	693	715	756	957	1 310	1 961	2 564
% Coût masse salariale	72,1%	69,0%	67,5%	66,5%	66,1%	64,0%	60,6%	61,8%
Marge Brute	246	312	344	380	490	737	1 274	1 582
Marge brute (% CA)	27,9%	31,0%	32,5%	33,5%	33,9%	36,0%	39,4%	38,2%
Redevances	15	40	60	80	100	139	199	279
Excédent Brut d'Exploitation	151	181	189	198	260	413	784	930
EBE (% CA)	17,2%	18,0%	17,9%	17,4%	18,0%	20,2%	24,2%	22,4%
Résultat d'Exploitation	151	181	189	198	260	413	784	930
REX (% CA)	17,2%	18,0%	17,9%	17,4%	18,0%	20,2%	24,2%	22,4%
Résultat Courant Avant Impôts	151	181	189	198	260	413	784	930
Impôts sur les bénéfices	20	31	19	42	62	103	196	233
Résultat Net	132	150	170	157	198	310	588	698

CANOPEE

Comptes de résultat (en K€)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Chiffre d'Affaires (TOTAL)	2 950	3 453	4 235	5 380	6 333	7 318	8 629	10 283
Marge Brute	776	1 086	1 409	1 904	2 175	2 479	2 883	3 426
Marge brute (% CA)	26,3%	31,5%	33,3%	35,4%	34,3%	33,9%	33,4%	33,3%
Redevances	80	159	259	378	438	498	577	677
Excédent Brut d'Exploitation	238	429	600	894	1 027	1 190	1 418	1 747
EBE (% CA)	8,1%	12,4%	14,2%	16,6%	16,2%	16,3%	16,4%	17,0%
Résultat d'Exploitation	238	429	600	894	1 027	1 190	1 418	1 747
REX (% CA)	8,1%	12,4%	14,2%	16,6%	16,2%	16,3%	16,4%	17,0%
Résultat Courant Avant Impôts	238	429	600	894	1 027	1 190	1 418	1 747
Impôts sur les bénéfices	40	43	126	215	257	298	355	437
Résultat Net	198	386	474	679	770	893	1 064	1 310

Valorisation des sociétés à 5 ans

Les impeccables

Montage financier	2028	2029	2030	2031	2032
Multiple de valorisation	4 x	4 x	4 x	4 x	4 x
EBITDA (k€)	118	184	321	585	985
Valeur d'entreprise	473	734	1 285	2 341	3 942
Disponibilités	428	511	695	1 069	1 742
Dettes financières	198	151	103	52	-
Trésorerie nette	229	360	593	1 017	1 742
Valeur des titres	703	1 094	1 877	3 358	5 683
Quote-part	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Valorisation à la sortie	703	1 094	1 877	3 358	5 683

My assistance

Montage financier	2028	2029	2030	2031	2032
Investissement	500	500	500	500	500
Multiple de valorisation	4 x	4 x	4 x	4 x	4 x
EBITDA (k€)	850	1 082	1 516	2 186	2 593
Valeur d'entreprise	3 399	4 330	6 064	8 746	10 371
Disponibilités	1 655	2 179	2 925	4 014	5 535
Dettes financières	481	367	249	126	-
Trésorerie nette	1 174	1 812	2 676	3 887	5 535
Valeur des titres	4 573	6 142	8 740	12 633	15 906
Quote-part	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%
Valorisation à la sortie	1 829	2 457	3 496	5 053	6 362

DOMIO

Montage financier	2028	2029	2030	2031	2032
Multiple de valorisation	4 x	4 x	4 x	4 x	4 x
EBITDA (k€)	198	260	413	784	930
Valeur d'entreprise	793	1 040	1 652	3 136	3 720
Disponibilités	474	592	793	1 208	1 786
Dettes financières	210	160	109	55	-
Trésorerie nette	264	432	684	1 153	1 786
Valeur des titres	1 057	1 472	2 336	4 289	5 506
Quote-part	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%
Valorisation à la sortie	423	589	934	1 716	2 202

Canopée

Montage financier	2028	2029	2030	2031	2032
Multiple de valorisation	4 x	4 x	4 x	4 x	4 x
EBITDA (k€)	894	1 027	1 190	1 418	1 747
Valeur d'entreprise	3 575	4 107	4 761	5 674	6 989
Disponibilités	547	876	1 318	1 823	2 462
Dettes financières	481	367	249	126	-
Trésorerie nette	66	510	1 070	1 697	2 462
Valeur des titres	3 641	4 617	5 831	7 371	9 451
Quote-part	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%
Valorisation à la sortie	1 457	1 847	2 332	2 948	3 780

Valorisation des sociétés à 5 ans

SAMM

Montage financier	2028	2029	2030	2031	2032
Multiple de valorisation	6 x	6 x	6 x	6 x	6 x
EBITDA (k€)	581	895	1 263	1 649	2 152
Valeur d'entreprise	3 483	5 373	7 580	9 894	12 910
Disponibilités	660	1 332	2 279	3 516	5 130
Trésorerie nette	660	1 332	2 279	3 516	5 130
Valeur des titres	4 144	6 705	9 859	13 410	18 040
Quote-part	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Valorisation à la sortie	4 144	6 705	9 859	13 410	18 040

L'EBITDA estimé des 4 autres acquisitions prend en compte le nombre d'équipes déployables sur le modèle SAMM à partir de leur structure actuelle suivi d'une montée en puissance contrôlée.

Estimations	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Est EBE 3e temps	129	148	171	205	266	346
Est EBE AGIRATOU	168	194	223	256	307	399
Est EBE Valmont	243	280	321	370	444	577
Est Moselle	281	323	371	427	512	666
TOTAL	821	944	1 086	1 257	1 529	1 988

Nouvelles acquisitions

Valorisation	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Est valo 3e temps	516	594	683	819	1 065	1 384
Est valo AGIRATOU	673	774	890	1 024	1 229	1 597
Est valo Valmont	972	1 118	1 286	1 479	1 775	2 307
Est valo Moselle	1 122	1 290	1 484	1 706	2 048	2 662
TOTAL	3 284	3 776	4 343	5 028	6 116	7 951
Part de SAMM (40%)	1 313	1 511	1 737	2 011	2 446	3 180

Contacts

Contactez-nous afin d'avoir plus d'informations sur l'opération

Analyste Financier

Arthur CHAPELAIN

Analyste

01 45 24 49 99

achapelain@akoris.finance

Contact stratégique et commercial

Pascal DELION

Consultant

06 32 62 33 17

pascal.delion.arkeane@gmail.com