

Closing Circle, the Investment and M&A Social Network, ouvre en Europe le 31 Janvier 2012

Un réseau social dédié aux professionnels de l'investissement et du M&A pour faciliter le networking des dealmakers

Paris, France – 3 Janvier 2012

POUR DIFFUSION IMMEDIATE

Qu'est ce que Closing Circle?

Closing Circle (www.closingcircle.com) est un réseau social B2B dédié aux firmes et aux professionnels de l'investissement et du M&A pour faciliter le networking et favoriser le dealmaking. Innovant, exclusif et international, Closing Circle est une plateforme puissante réservée aux dealmakers pour améliorer leur visibilité et étendre leur portée.

Une double innovation:

- Un social network de nouvelle génération: tirant son inspiration des réseaux sociaux comme Facebook et LinkedIn, Closing Circle se présente comme un réseau B2B sectoriel dédié et développé pour les dealmakers.
- Une révolution dans le secteur de l'investissement et du M&A: introduisant les technologies de social media dans un secteur traditionnel et peu transparent, Closing Circle est la plateforme de networking en ligne de l'investissement et du M&A.

Un outil pertinent pour le marché de l'investissement et du M&A:

- Le networking est un facteur clé de réussite d'une transaction mais les firmes ont des ressources limitées pour couvrir des territoires étendus et variés.
- Avec des montants de capitaux à investir considérables à leur disposition, les firmes accordent une grande importance aux mises en relation décisives à la réalisation de transactions.
- Les entreprises ont un intérêt croissant pour les réseaux sociaux dans le but de promouvoir leur activité mais les plateformes généralistes actuelles ne répondent pas aux besoins spécifiques des dealmakers.
- Le contexte économique et financier difficile en Europe est favorable au networking et à la recherche active de nouvelles opportunités d'affaires.

Qui peut rejoindre Closing Circle?

Communauté exclusive, **Closing Circle ouvrira en Europe le 31 Janvier 2012** aux catégories suivantes de firmes et de professionnels:

- **Direct Investors:** Financial investors in companies (Private equity, family office)
- **Indirect Investors:** Financial investors in third party funds (LPs et GPs, fonds de fonds, investisseurs institutionnels)
- **Financial Advisors:** M&A and financial advisory providers
- **Lenders:** Bank debt providers and other lending institutions (financement d'acquisitions, LBO)
- **Consultants:** Due diligence and consulting service providers (cabinets de conseil financier, stratégique, opérationnel et en restructuration)

Closing Circle suscite l'intérêt des acteurs du marché de l'investissement et du M&A. De nombreuses firmes ont déjà rejoint le Cercle parmi lesquelles de grands groupes internationaux.

Comment ça fonctionne?

Plateforme puissante, Closing Circle regroupe les fonctionnalités suivantes:

- **Un réseau social professionnel:** pour communiquer, développer et gérer ses relations professionnelles dans la communauté du dealmaking
- **Une base de données de membres:** des informations pertinentes et organisées et des moteurs de recherche par catégorie pour trouver les membres
- **Un service interactif de news:** pour être informé et informer les membres de ses transactions récentes et levées de fonds

Closing Circle est un service d'abonnement dédié aux firmes. Les entreprises sélectionnées selon des critères d'activité et de taille sont préinscrites avant l'ouverture et leur sont proposées les offres suivantes:

- Un Free Trial de 6 mois à partir de la date d'ouverture pour un nombre limité d'utilisateurs
- Un Premium Membership payant pour une meilleure visibilité et un plus grand nombre d'utilisateurs

Les firmes intéressées peuvent déposer leur candidature sur le site www.closingcircle.com et contacter Closing Circle à contact@closingcircle.com pour plus d'information.

A l'origine de Closing Circle

David Chouraqui, fondateur et président de Closing Circle, commence sa carrière dans le business développement et le M&A en travaillant pour L'Oréal au Mexique et en Europe de l'Est, Rothschild Corporate Finance et Credit Suisse Private Banking.

Après ses études à HEC, David rejoint The Gores Group, société de capital investissement américaine investissant dans des entreprises de technologies et de télécommunications. Très bien implanté aux Etats Unis, le fonds ouvre son bureau européen fin 2004 à Londres afin d'étendre son activité sur le continent. David est en charge de couvrir l'Europe pour y sourcer des opportunités d'investissement et les analyser. Il faudra plusieurs années au groupe pour développer son réseau dans le marché du M&A en Europe et y faire des opérations d'investissement significatives.

Fort de son expérience, David réalise l'importance du networking comme facteur de réussite d'une transaction mais aussi la difficulté à développer et à maintenir un réseau professionnel efficace. Passionné des technologies du web et des réseaux sociaux, il quitte Gores en 2010 pour créer Closing Circle, le social network dédié aux acteurs de l'investissement et du M&A pour faciliter leur mise en relation.

Pour plus d'information sur Closing Circle, contacter David Chouraqui à press@closingcircle.com ou visiter www.closingcircle.com.