



Paris, le 20 juillet 2020

**DTMV conseille Odyssee Venture lors de la prise de participation majoritaire de Freelance.com dans la société INOP'S.**

DTMV a conseillé Odyssee Venture lors de la prise de participation majoritaire de Freelance.com dans la société INOP'S. Odyssee Venture soutenait la société INOP'S depuis 2012.

Créé en 2010, INOP'S offre un service de mise en relation entre freelance, grands comptes et fournisseur de prestations de conseils IT, dans plus d'une dizaine d'expertises (marketing digital, méthodes agiles, gestion des infrastructures, cybersécurité, etc.). Les trois dirigeants de la société INOP'S demeurent aux manettes opérationnelles. Ils restent également au capital de la société, tout en cédant une petite partie de leurs titres.

Freelance.com est une des plus importantes plateformes de mise en relation des travailleurs indépendants avec les entreprises. La plateforme offre également des services associés (ressources humaines, sourcing, compliance). Son rapprochement avec INOP'S a pour objet de créer la naissance du « leader français du travail libéré ».

DTMV conseillait Odyssee Venture sur les aspects corporate et fiscaux de l'opération lors de la cession de ces participations avec Arnaud Vanbremeersch, associé, et Laurent Siriex, avocat.

SB AVOCATS conseillait les associés fondateurs de la société INOP'S lors de la cession avec Sacha Bénichou, associé.

JD ZERDOUN, assistait l'acquéreur Freelance.com sur les aspects corporate et fiscaux lors de sa prise de participation, avec Jean-David Zerdoun.

**Contact presse**

---

Avocom / Charlotte Vier et Diane Zeegers / tél. +33 1 48 24 60 54

**A propos de DTMV**

---

Fondé en 1966, DTMV & associés est un cabinet d'avocats français indépendant. L'histoire, le parcours et le fort intuitu personae des avocats associés, depuis plusieurs générations, forgent une vision et une passion commune du métier d'Avocat.



DTMV conseille ses clients aussi bien pour valoriser et protéger leurs actifs immatériels que lors de ses phases de croissance ou de développement. Ainsi, le cabinet est un partenaire stratégique du développement de ses clients, qu'il accompagne, à chaque étape, aussi bien dans leurs projets de croissance externe et de partenariats (schéma global, audits, due diligences, négociations, structuration d'opérations commerciales, et lorsque cela est nécessaire en contentieux).

DTMV intervient également auprès des entreprises qui rencontrent des difficultés et réfléchit avec elles aux mesures à prendre afin d'évaluer le meilleur scénario pour traverser la crise.

DTMV accompagnent ses clients à l'international et ses équipes travaillent indifféremment en français, en anglais et en italien. Lorsque cela est nécessaire, les équipes de DTMV travaillent en collaboration avec un réseau solide, fiable et réputé de correspondants indépendants.