ClubFunding

TOMCAT

Investir dans des **startups**

avec APOLLO V



Investissez en capital-risque dans la société Apollo V qui investira elle-même dans 9 startups qu'elle aura préalablement sélectionnées, dans le cadre d'un partenariat avec l'accélérateur Tomcat Factory et ClubFunding.

ACCESSIBLE **DÈS 1 000 €**

ÉLIGIBLE **PEA-PME**, **IR-PME**, **150-0 B TER** *

*Dispositions fiscales reposant sur la législation en vigueur et susceptible d'évolution. Il appartient à chaque investisseur d'apprécier les conséquences fiscales de l'investissement au regard de sa situation personnelle.

Document à caractère publicitaire. Ne constitue pas une recommandation d'investissement ni une offre contractuelle.

ClubFunding - contact@clubfunding.eu

WWW.CLUBFUNDING.EU

AVERTISSEMENT

Les risques d’un investissement au capital d’Apollo V

Apollo V investira entre 250 000 et 300 000 euros dans des startups accompagnées par Tomcat Factory, de manière à maximiser les chances d'une rentabilité satisfaisante de ses participations. Toutefois, cette activité présente certains risques.

Risque de perte en capital

L’investissement dans Apollo V comporte un risque de perte totale ou partielle du capital investi. Les startups sélectionnées par Apollo V sont des entreprises non cotées, en phase d’amorçage ou de pré-croissance, dont l’activité est encore instable et exposée à de multiples aléas (échec commercial, difficulté de recrutement, retournement de marché, etc.).

Aucune garantie en capital n’est offerte : les investisseurs peuvent ne pas récupérer leur investissement de départ.

Risque lié aux sociétés sous-jacentes

Les startups sont financées en *early-stage*, sélectionnées pour leur potentiel de croissance mais encore jeunes, souvent avec un historique financier court.

Leur valorisation repose sur des perspectives, non sur des actifs tangibles. Ces entreprises peuvent subir une chute rapide de leur activité, des pertes de clients stratégiques, ou échouer à lever des fonds ultérieurs.

Le risque entrepreneurial est donc élevé, même s’il est atténué par la diversification du portefeuille.

Risque d’illiquidité

Les titres émis ne font l’objet d’aucune cotation ni d’un marché secondaire organisé. Il est très difficile, voire impossible, de revendre ses titres avant la liquidation complète du portefeuille.

Les investisseurs doivent être prêts à immobiliser leur capital pendant une période longue, estimée à 5 ans. Il n’existe aucun mécanisme de rachat anticipé ou de garantie de liquidité, sauf en cas d’évènement de liquidité.

Risque de valorisation

Les valorisations retenues pour chaque investissement reposent sur des critères internes : traction commerciale (MRR), potentiel de marché, équipe fondatrice, technologie.

En l’absence de transactions comparables publiques ou de cotation, ces valorisations peuvent ne pas refléter la réalité en cas de cession. Le manque de liquidité rend difficile l’objectivation des prix.

Une décote significative à la sortie est possible, affectant la performance du portefeuille.

Risque de performance

Les objectifs affichés sont indicatifs et ne constituent pas un engagement.

Même avec l’accompagnement actif des startups par Tomcat Factory, composante essentielle de leur sélection par Apollo V, la performance dépendra des conditions macroéconomiques, du contexte concurrentiel, de l’exécution stratégique de chaque startup, et des conditions de marché au moment de la sortie (valorisation, appétit des acheteurs, etc.).

Un retournement sectoriel peut impacter fortement la trajectoire des participations.

CLUBFUNDING

Éditorial



9 idées qui n’ont pas attendu.

Elles digitalisent la gestion de copropriété. Accompagnent les entreprises dans leur visibilité via des outils IA. Réinventent le marketing musical. Transforment l’engagement managérial.

Les 9 startups d’Apollo V ont un point commun : elles génèrent déjà du revenu. La plupart sont déjà rentables ou proches de l’équilibre. Elles n’ont pas besoin de lever pour survivre, elles lèvent pour accélérer.

Notre rôle avec Tomcat ? Les sélectionner. Les accompagner pendant au moins 6 mois. Et vous permettre d’investir à leurs côtés, dès 1 000 euros.

Nous l’avons fait avec Apollo IV. Cette nouvelle promotion porte la même promesse de diversification en explorant de nouvelles thématiques.

Oui, c’est un placement qui présente des risques. Mais le modèle du *venture* diversifié, c’est celui du potentiel : une seule pépite peut compenser plusieurs échecs. C’est d’autant plus probable quand les startups sont accompagnées par des accélérateurs de premier plan comme Tomcat.

Alors, prêtes et prêts à miser sur les startups d’aujourd’hui, les pépites de demain ? Ça tombe bien, ça commence dès maintenant.

Qui sommes-nous ?

ClubFunding est une plateforme d'investissement alternative qui permet aux investisseurs particuliers d'accéder à une large gamme de produits.

Notre ambition : démocratiser l'investissement en proposant des solutions accessibles, diversifiées et performantes, tout en alliant excellence opérationnelle, transparence et innovation.

Fondé sur les bases d'un groupe entrepreneurial actif depuis 1994, ClubFunding a connu une transformation décisive en 2014 avec le lancement de sa plateforme. L'entreprise s'est depuis imposée comme un acteur de référence de l'investissement alternatif en France.

En septembre 2022, le groupe lève 125 millions d'euros auprès de Florac Investissements, Peninsula Capital, EMZ Partners et Bpifrance, marquant une étape clé de son développement, tout en conservant un actionnariat majoritairement détenu par ses fondateurs et dirigeants.

Aujourd'hui, ClubFunding réunit 150 collaborateurs et déploie une nouvelle phase de croissance autour de deux priorités : la diversification de son offre d'investissement et son expansion géographique en Europe. Le groupe est dirigé depuis 2025 par Elisa Muntean.

INDICATEURS CLÉS

+2 Md€
Montant total investi dans l'économie

32 ans
Ancienneté du groupe ClubFunding

Membre du programme de la French Tech depuis 2023

ACTIONNARIAT

Famille Peronnin

Managers

Institutionnels



INVESTISSEMENT EN STARTUPS

Tomcat, le moteur d'Apollo

Tomcat est l'accélérateur qui sélectionne puis accompagne les startups financées par Apollo V. Derrière chaque investissement, il y a une méthode rigoureuse et une équipe expérimentée.

Présentation

- Accélérateur de startups early-stage fondé par Patrice Thiry (ex-ProwebCE, cédé à Edenred pour 300 M€)
- 4 promotions Apollo déjà accompagnées
- Spécialisation dans les startups B2B et SaaS*

+90 startups accompagnées depuis 2020

najar · heex · clevis · Dealt · asap.work · comet · Bloom · hello syndic

> Tomcat intervient en amont du financement, pour transformer une bonne idée en une entreprise prête à lever.

La méthode Tomcat : un filtre, un accélérateur, un co-pilote

Sélection

1 % des startups étudiées intègrent chaque année le programme. Une analyse approfondie : équipe, traction, marché, technologie.

30 h+ de due diligences par dossier

Accélération

Pendant 6 mois, un accompagnement sur plusieurs axes clés : produit, sales, marketing, humain, finance.

Structuration

Préparation aux exigences des plus grands fonds européens et internationaux : business plan, dataroom, pitch deck.

UNE COMMUNAUTÉ UNIQUE EN FRANCE

+250
entrepreneurs & alumni

+100
mentors C-levels

+ 70 partenaires exclusifs
Hubspot, Stripe, AWS...

PATRICE THIRY
fondateur de Tomcat Factory



"Je passe 80 % de mon temps à comprendre le profil psychologique des fondateurs et seulement 20 % à creuser leur idée et business. L'idée m'intéresse beaucoup moins que le mental des fondateurs."

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

INVESTISSEMENT EN STARTUPS

4 promotions, une méthode éprouvée

Depuis 2020, le programme Apollo a accompagné plusieurs générations de startups. Voici les résultats observés à date. Il est rappelé que les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

✦ APOLLO 1



MRR MOYEN (09/2025)
114 K€

CROISSANCE
+286 % en 24 mois**

MULTIPLE EN COURS
x1,4

ÉVÈNEMENTS
2 levées de fonds majeures
1 exit réalisé

✦ APOLLO 2

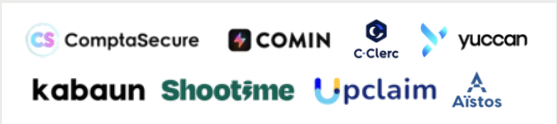


MRR MOYEN (09/2025)
49 K€

CROISSANCE
+144 % en 15 mois

ÉVÈNEMENT
1 levée de fonds majeure (2,7 M€)

✦ APOLLO 3



MRR MOYEN (09/2025)
39 K€

CROISSANCE
+66 % en 15 mois

ÉVÈNEMENT
1 milestone important atteint avec
2 startups ayant dépassé le million d'ARR

✦ APOLLO 4



MRR MOYEN (10/2025)
49 K€

CROISSANCE
+16 % en 1 mois

ÉVÈNEMENT
1 levée de fonds majeure (1 M€)

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20
** sur les startups encore actives

Comprendre le capital risque

L'investissement en capital-risque (ou *venture capital*) permet de financer des startups à fort potentiel en entrant à leur capital dès les premières phases de croissance. C'est un investissement de long terme, sans revenu immédiat, mais avec un objectif de plus-value significative à la sortie.

LE VENTURE CAPITAL : DE QUOI S'AGIT-IL ?

Le principe

Il s'agit de financer de jeunes sociétés non cotées à fort potentiel en échange d'une partie de leur capital. Le retour sur investissement intervient au moment de la revente de la société (*exit**), souvent via une acquisition par une autre société ou une structure d'investissement spécialisée.

Le rendement

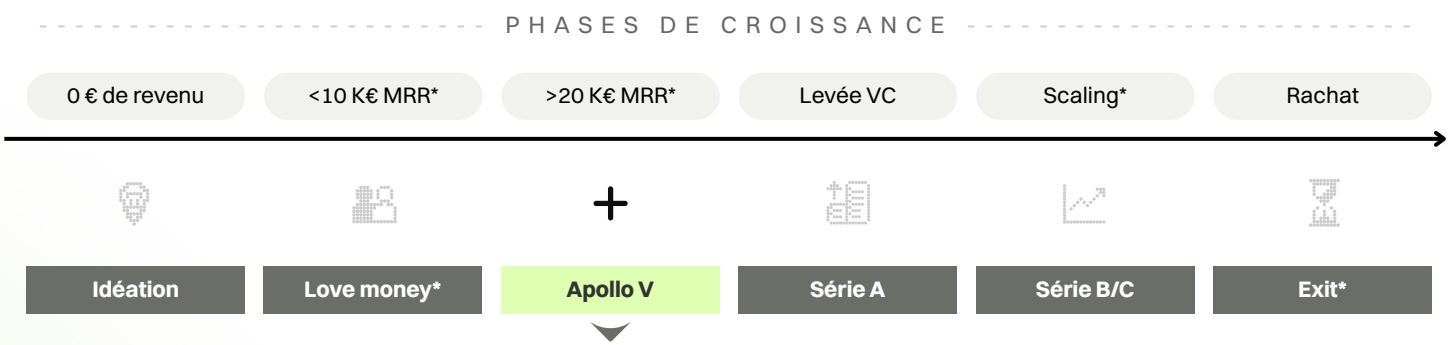
- Le *venture capital* (VC) vise des multiples* élevés mais assume en contrepartie un taux d'échec partiel.
- C'est la *"power law*"* : une ou deux pépites peuvent compenser les pertes des autres

Le fonctionnement

- L'investisseur entre au capital d'une société non-cotée en phase de croissance.
- L'investissement est immobilisé plusieurs années.
- Pas de revenu régulier mais une performance à la sortie.

À QUEL MOMENT INVESTIR AVEC CLUBFUNDING ?

En investissant avec ClubFunding, vous financez Apollo V, qui porte, avec son partenaire Tomcat un projet d'accompagnement de 9 startups déjà sélectionnées. Un positionnement stratégique, entre amorçage et levée institutionnelle.



Le programme Apollo intervient après les premières *product market fit**, mais avant l'arrivée des fonds institutionnels. C'est un moment clé dans la courbe de valorisation : le point d'inflexion stratégique.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

INVESTISSEMENT EN STARTUPS

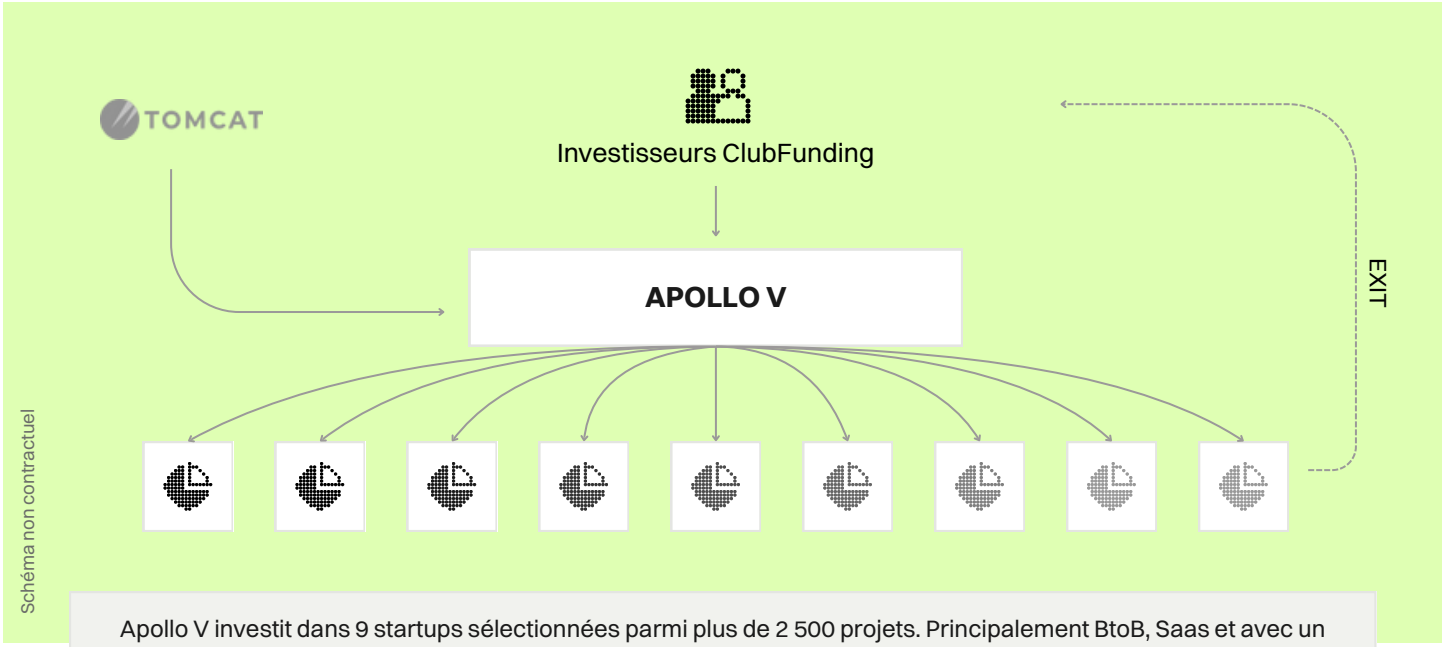
Investir avec ClubFunding : comment ça fonctionne ?

En investissant avec ClubFunding, vous financez Apollo V et son portefeuille de 9 startups rigoureusement sélectionnées avec Tomcat. Vous accédez ainsi aux rendements potentiels du capital-risque tout en diversifiant votre risque.

L'INVESTISSEMENT EN 3 ÉTAPES

- ✓ Vous investissez dans une société unique : Apollo V
- ✓ Cette société investit dans 9 startups déjà sélectionnées avec Tomcat
- ✓ Lorsque des exit ont lieu, vous recevez les plus-values au fil de l'eau, après retour du capital

Avertissement : La performance des startups n'est pas garantie. Le principal risque est la perte totale des sommes investies.



Apollo V investit dans 9 startups sélectionnées parmi plus de 2 500 projets. Principalement BtoB, Saas et avec un revenu mensuel récurrent d'environ 20 K€, elles justifient d'une activité moyenne de 18 mois.

Les fonds investis par Apollo V dans les startups sont alloués à des leviers stratégiques déjà identifiés en amont du programme (marketing, sales, tech, etc), ce qui favorise une utilisation structurée et maîtrisée du capital.

3x
Multiple* visé - Cet objectif de sortie n'est pas garanti

5-6 ans
Durée visée de l'investissement

1000 €
Ticket minimum d'investissement

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

FISCALITÉ

3 dispositifs fiscaux pour optimiser votre investissement

Apollo V est éligible à plusieurs dispositifs de défiscalisation.
Selon votre situation, vous pouvez bénéficier d'avantages fiscaux.

IR-PME

Une réduction d'impôt sur le revenu est accordée aux personnes physiques fiscalement domiciliées en France qui souscrivent au capital de PME éligibles. La fraction excédant le plafond annuel est reportable sur les 4 années suivantes.

Réduction d'impôt
18 % du montant investi

Plafond annuel (célibataire)
50 000 €

Plafond annuel (couple)
100 000 €

Conservation des titres
5 ans minimum

Référence légale
Art. 199 terdecies-0 A du CGI

PEA-PME

Le PEA-PME permet d'investir en actions de PME tout en bénéficiant d'une exonération des dividendes et des plus-values, à condition de n'effectuer aucun retrait pendant 5 ans. Les prélèvements sociaux restent dus.

Avantage fiscal
Exonération des plus-values et dividendes

Prélèvements sociaux
17,2 % (non exonérés)

Plafond de versements
225 000 €

Durée de détention minimale
5 ans sans retrait

Limite titres non cotés
10 % du montant placé

Référence légale
Art. 163 quinquies D du CGI

150-0 B ter

Vous avez cédé votre entreprise via un apport à une holding ? Ce dispositif permet de reporter l'imposition de la plus-value en réinvestissant dans des actifs éligibles comme Apollo V. Dispositif complexe nécessitant un accompagnement fiscal dédié.

Avantage fiscal
Report d'imposition de la plus-value d'apport

Réinvestissement minimum
60 % du produit de cession

Délai de réinvestissement
2 ans

Durée de conservation
5 ans minimum

Référence légale
Art. 150-0 B ter du CGI

AVERTISSEMENT - Les dispositifs IR-PME et PEA-PME ne sont pas cumulables. Les avantages fiscaux dépendent de votre situation personnelle et sont soumis à conditions. Consultez votre conseiller fiscal ou patrimonial avant toute décision.

Les dispositions fiscales applicables reposent sur la législation en vigueur à la date des présentes et sont susceptibles d'évoluer. Il appartient à chaque investisseur d'apprécier les conséquences fiscales de l'investissement au regard de sa situation personnelle.

APOLLO V

9 startups sélectionnées

Ctrl+Reach Vestale KOWL meteoria

ouwba Qeeps Referly rewayz TU COMMENCES DEMAIN PRO

APOLLO V

Un portefeuille, 9 startups

En investissant avec ClubFunding, vous financez une société qui sélectionne 9 startups prometteuses. Grâce au partenariat d'Apollo, Tomcat et ClubFunding, vous accédez aux rendements potentiels du capital-risque en diversifiant votre risque.

Ctrl+Reach · Vestale · KOWL · meteoria · ouwba · Qeeps · Referly · rewayz · TU COMMENCES DEMAIN PRO

L'équilibre d'un portefeuille diversifié

Les startups sélectionnées par Apollo V et Tomcat ne se distinguent pas uniquement par leur fort potentiel de croissance : elles génèrent déjà des revenus récurrents significatifs et affichent une dynamique solide. Leur répartition sectorielle — entre Future of Work, Consumer Engagement, Proptech et IT / Cyber & AI — renforce la diversification du véhicule. Il convient toutefois de rappeler que la performance future de ces entreprises peut différer des projections, et que le capital investi reste exposé à un risque de perte.

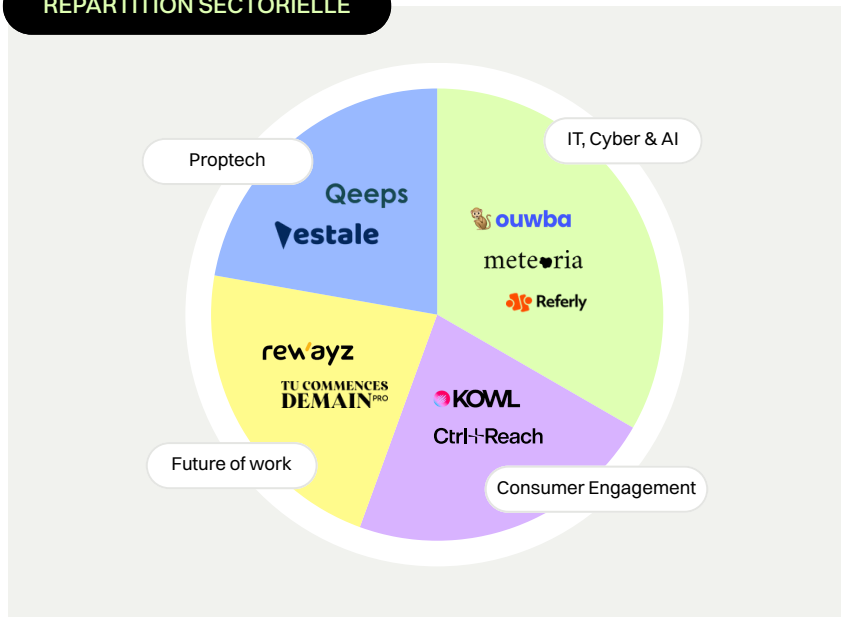
INDICATEURS CLÉS

2,3 M€
Montant disponible à l'investissement

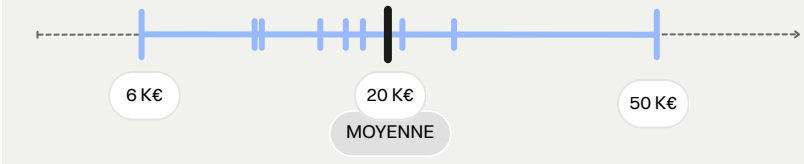
180 K€
MRR combiné du portefeuille de 9 startups

+50 %
Ambition de croissance semestrielle du MRR*

RÉPARTITION SECTORIELLE



REVENUS MENSUELS MOYENS : UN PORTEFEUILLE ÉQUILIBRÉ



* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

APOLLO V | Ctrl+Reach | Ctrl+Reach

Découvrez le produit >

Ctrl+Reach est une solution SaaS à destination des annonceurs, labels, distributeurs, promoteurs d'évènements et producteurs de podcasts, permettant de transformer leurs audiences en revenus, en automatisant l'ensemble de la chaîne opérationnelle et analytique des campagnes d'acquisition payantes.

Le marché audio est massivement sous-digitalisé : fragmentation de la chaîne de valeur, coûts opérationnels élevés, faible productivité. Les acteurs doivent gérer un marketing multi-plateforme complexe (Meta, Spotify, TikTok) sans outils spécialisés, limitant l'adoption de campagnes à grande échelle.

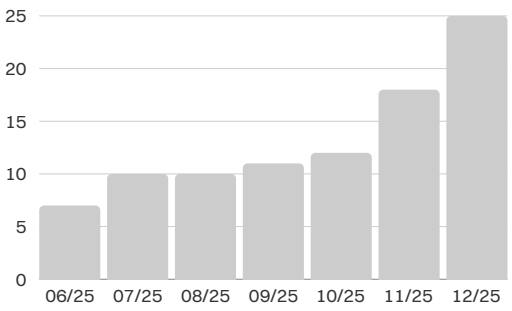
Ctrl+Reach automatise l'exécution des campagnes (setup, création d'audiences, micro-campagnes), optimise le ROI via IA (modèles prédictifs, coût par écoute/ticket/email) et fournit des analyses enrichies avec KPIs sectoriels (par auditeur, stream, ticket) et activation algorithmique optimisée (ex. push playlists Spotify).

x20
de temps gagné en Ad Ops

60 %
d'optimisation des dépenses publicitaires

Jusqu'à x8,39
de ROI sur les évènements lives

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(MRR en K€)



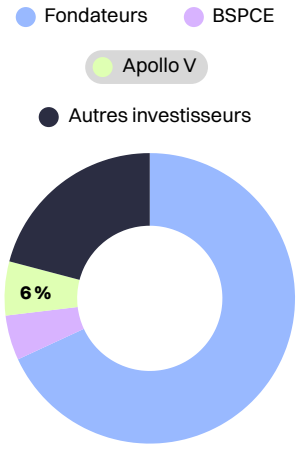
Pivot d'une cible artiste indépendant vers les labels depuis début 2025. Pivot d'un modèle pure SaaS vers un modèle hybride en cours avec de meilleurs marges. Ouverture de nouvelles verticales (sport, livre, audios, etc) en cours.

EQUITY STORY

- **2021** : création
- **2022** : 105 K€ de love money sous forme de BSA AIR (déjà convertis)
- **2023-2024** : levée equity en plusieurs tranches (207 K€) sur une valorisation pré-money de 2,7 M€
- Dette : 500 K€
- **10 K€ de trésorerie, quasiment à l'équilibre**

Opération envisagée : une levée de fonds de 500 K€ en equity sur une valorisation pré-money de 3,6 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Ctrl+Reach cible l'industrie audio et Performing Arts** (musique, live, podcasts, audiobooks), un marché de 39,6 Md$ de dépenses marketing d'ici 2030, dont 9,3 Md$ en social media.
- **Le marketing y est manuel, fragmenté et inefficace,** malgré l'explosion du streaming et du marketing performance.
- **Quelques solutions existent** (Base, SymphonyOS, Toneden), mais la barrière réside dans la maîtrise sectorielle et la tech prédictive.
- **Scénarios de sortie possibles** : rachat par des majors musicales, plateformes streaming ou grandes agences marketing.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **1 Md$**

ÉQUIPE + 6 ETP



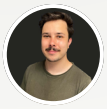
Clémentin Diard (CEO) - Autodidacte, il crée son premier festival à 14 ans. Ex-Label Manager et Co-Founder de Resonance. CEO ambitieux au leadership compétitif, il a scalé un projet à l'échelle européenne. Il pilote le produit et les équipes.



Jules Penalver (COO) - Diplômé IIM, cofondateur en motion design et événementiel, entrepreneur depuis ses 13 ans, expert ops complexes, en charge du produit, de l'acquisition et du customer management.



Simon Ganon (CTO) - Formé à l'École 42, dev back-end chez Blueboard 4 ans, expert en architectures complexes, méthodique et orienté exécution.



Mathéo Favrel (KAM) - Autodidacte, ex-responsable communication 3 ans et cofondateur en digital marketing, expert grands comptes, orienté client, en charge des comptes clés, du marketing et de la R&D.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

APOLLO V

Estale

Découvrez le produit >

Estale propose une plateforme ERP à destination des gestionnaires de copropriétés visant à automatiser les tâches à faible valeur ajoutée au sein d'un logiciel tout-en-un.

La majorité des **syndics** utilise encore des **logiciels desktop obsolètes**, peu intuitifs et **peu performants**, qui freinent la productivité, la réactivité et la satisfaction des copropriétaires.

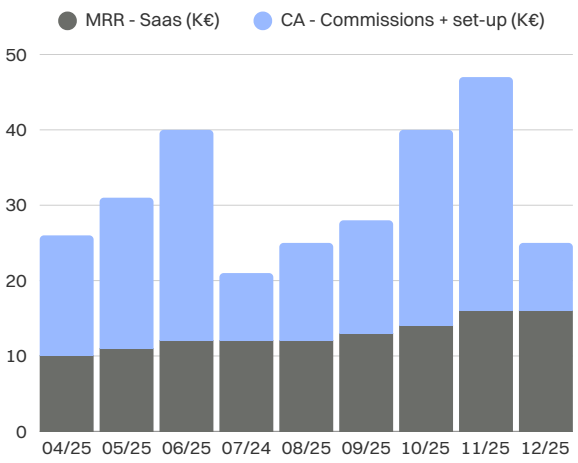
Estale répond à ces limites avec une plateforme ERP moderne qui **automatise l'ensemble des opérations** : gestion des tâches, communication multicanale, CRM, comptabilité et organisation des assemblées générales, afin de réduire la charge administrative et d'améliorer l'efficacité des cabinets.

+30 %
de gain de temps sur la comptabilité

- 2 jours
par assemblée générale

8x
plus rapide pour la migration logicielle

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS



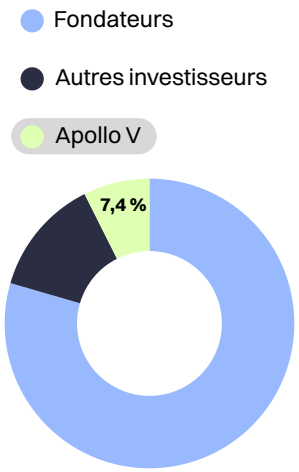
10 nouveaux clients en discussion sur le mois de décembre

EQUITY STORY

- **Janvier 2020** : création
- 90 % aux co-fondateurs suite à une **première levée de 200 K€** sur une valorisation pré-money de 1,8 M€
- Dette : 140 K€
- **62 K€ de trésorerie** fin novembre

Opération envisagée : une levée de fonds de 350 K€ en equity sur une valorisation pré-money de 3 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Estale cible les syndics indépendants small & mid,** soit 4 000 agences représentant 55 % du marché.
- **La croissance repose sur l'ajout du module de gestion locative**, puis sur des modèles de revenue sharing avec banques et assurances et, à terme, une valorisation data des flux gérés.
- **Le marché s'inscrit dans la reprise de la Proptech** (1,5 Md€ en France), portée par la digitalisation et l'automatisation des processus immobiliers.
- **Estale se différencie** par une comptabilité best-in-class, l'IA, de fortes intégrations API et une migration on-prem unique, avec des scénarios de rachat par réseaux immobiliers ou éditeurs logiciels.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **100 M€**

ÉQUIPE + 2,5 ETP



Aubin Lagorce (CTO) - Ingénieur ESTP X-HEC, ex-DevOps chez Orange, SNCF et Société Générale, esprit analytique, en charge de la vision et du développement produit.



Dorian Ossolieres (CEO) - Formé à l'ESTP et à l'Université du Queensland, ex-Eiffage et chef de projet chez MouvTex, il pilote les ventes, l'acquisition et la relation client.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

APOLLO V | Kowl | KOWL

Découvrez le produit >

Kowl est un *"Music industry Operating System"*, une plateforme SaaS *"data-driven"* permettant de centraliser l'ensemble des données de performance des artistes, d'identifier les leviers d'amélioration et de générer des plans d'action pour les labels de l'industrie musicale.

Les **labels** pilotent encore la **performance des artistes** avec des **outils complexes, non collaboratifs et manuels**, mobilisant jusqu'à 60 % du temps des équipes et entraînant une sous-performance massive.

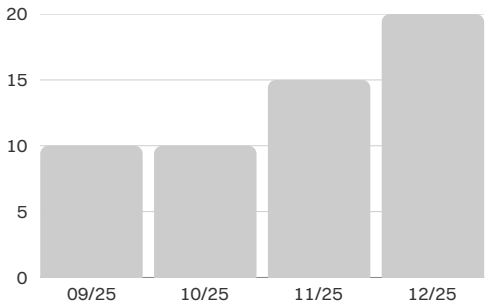
Kowl centralise les données dans une plateforme collaborative et data-driven, avec scoring en temps réel, recommandations IA, dashboards, reporting et app mobile. **Résultat : un pilotage structuré, une meilleure productivité des équipes et une valorisation accrue des catalogues d'artistes**.

x10
productivité chez les gros labels

-40 %
de charge opérationnelle

+35 %
de ROI estimé (étude de Sony)

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(MRR en K€)



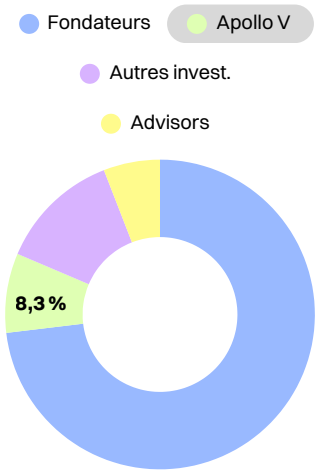
Cette dynamique confirme un *product market fit**, soutenu par un deal mondial avec la maison mère de Sony US après seulement quelques mois de commercialisation, un signal extrêmement rare dans l'industriel.

EQUITY STORY

- **Octobre 2022** : création
- Pivot d'un modèle B2C (artistes) vers B2B (labels) en avril 2024.
- 45 K€ de *love money** sous forme de CCA
- Pas de dette
- **33 K€ de trésorerie,** 10 K€ de net cash burn. Trésorerie pilotée par le CEO pour rester à l'équilibre.

Opération envisagée : une levée de fonds de 450 K€ en equity dont 150 K€ déjà commit sur une valorisation pré-money de 2,55 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Kowl cible les labels de musique à l'échelle mondiale,** soit 40 000 structures, sans compter les autres acteurs de la chaine musicale.
- **La stratégie privilégie les moyens et grands comptes**, avec une hausse du pricing au-delà de 4,5 $ par artiste et par mois, illustrée par la signature de Sony Music USA.
- **Le marché des logiciels musicaux affiche une forte croissance** (+11,4 % CAGR), tirée par la digitalisation, la multiplication des canaux de diffusion et la concentration des catalogues.
- **Kowl se différencie par une plateforme unifiée co-développée avec Sony,** combinant IA, recommandations actionnables et collaboration, avec des scénarios de sortie dans la musique et l'entertainment.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **432 M$**

ÉQUIPE + 6 freelances



Hugo Kalfon (CEO) - Diplômé de l'EDC, 15 ans en conseil et en entrepreneuriat digital, ex-Ausy et fondateur, il pilote l'UX/UI, la prospection stratégique, le closing et l'administratif.



Gregory Frechou (CMO) - Diplômé Ascencia et Digital College, 10 ans en marketing digital, expert du secteur musical, il pilote le produit et le go-to-market au contact des clients.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

APOLLO V

Meteoria | meteoria

Découvrez le produit >

Meteoria développe une plateforme SaaS qui vise à accompagner les marques et les agences dans le pilotage de leur visibilité à travers les outils d'IA générative en améliorant leur positionnement GEO (Generative Engine Optimization). L'outil permet d'interroger les LLM sur de nombreux prompts, d'en extraite et d'analyser les réponses, puis d'optimiser les contenus, la réputation et les sources

La **visibilité des marques sur les plateformes d'IA générative** est devenue stratégique, mais **80 % restent invisibles** faute d'apparaître dans les sources prioritaires.

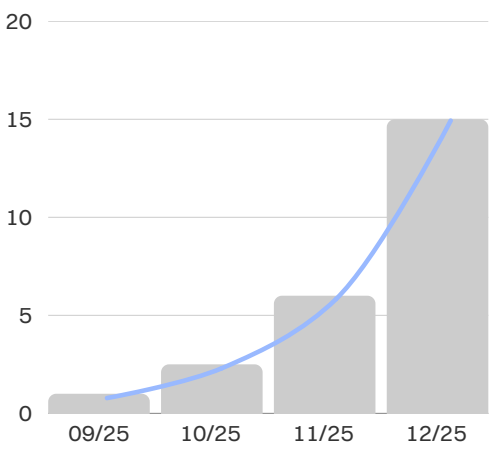
Meteoria répond à cet enjeu avec une méthode en **trois étapes** : **mesure** automatisée de la visibilité via des prompts SEO, **comparaison** fine des sources, concurrents et sentiments des réponses, puis **optimisation** par la génération de contenus ciblés. **Résultat : une amélioration quantitative et qualitative de la visibilité des marques sur les IA**, avec un pilotage concurrentiel structuré.

+300
sites monitoriés

+11 000
prompts scrapés par jour

+1 M
de réponses mensuelles analysées

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(MRR en K€)

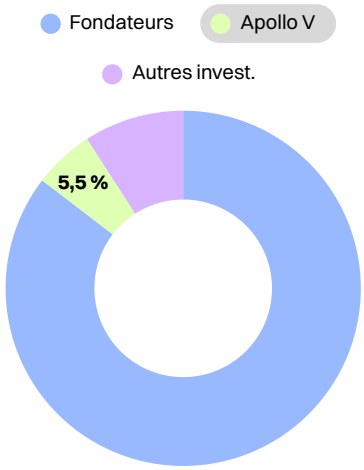


EQUITY STORY

- **Octobre 2025** : création
- Appartient à 100 % aux fondateurs
- Pas de dette
- **6 K€ de trésorerie** fin novembre 2025, à l'équilibre

Opération envisagée : une levée de fonds de 550 K€ en equity sur une valorisation pré-money de 4,5 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Meteoria cible les agences marketing et les marques ETI / grands comptes,** soit environ 10 800 acteurs en France pour un marché adressable de 140 M€.
- **La croissance passera par une augmentation du panier moyen,** puis par une **internationalisation** ciblée et l'ouverture à de **nouvelles verticales** dépendantes du SEO et du GEO.
- **Le marché du GEO, prolongement naturel du SEO, s'inscrit dans un marketing digital en forte croissance** où la visibilité sur les IA génératives devient un enjeu clé encore peu adressé.
- **Meteoria se différencie par son avance technologique en GEO** et son positionnement précoce, avec des scénarios de rachat par des acteurs GEO, publicité, marketing digital ou SEO.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **140 M€**

ÉQUIPE



Maxime Hanquier (COO) - Ingénieur INP Grenoble, ex-CEO Masteos, il pilote la vision, le business plan, la relation client et le développement de partenariats.



Idriss Khouader (CEO) - Ingénieur ESTACA, cofondateur de plusieurs projets digitaux, expert SEO et vente, il partage son temps entre sales et produit.



Ismail El Gaouzi (CTO) - Ingénieur Institut Mines Télécom, cofondateur en marketing et SEO, expert tech et data, il pilote l'architecture et le développement produit.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

APOLLO V Ouwba | ouwba

Découvrez le produit >

Ouwba propose une plateforme copilote d'automatisation des processus de certification ISO 27001 (sécurité de l'information, cybersécurité et protection de la vie privée).
Ces certifications représentent un enjeu business important pour les PME et startups tech car essentiel dans l'acquisition de certains comptes clients.

90 % des PME et start-ups tech doivent obtenir la certification ISO 27001 pour travailler avec les grands comptes, mais le processus est long, coûteux et complexe.

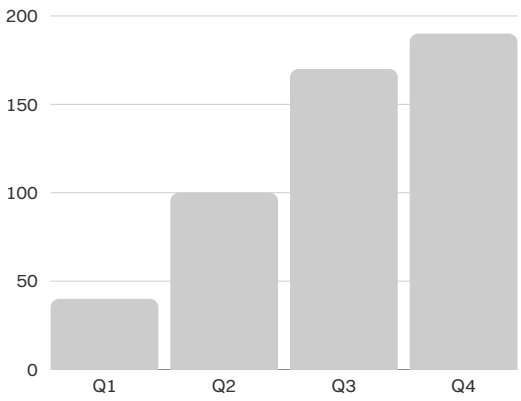
Ouwba simplifie cette démarche grâce à une plateforme automatisée combinant roadmap temps réel, génération de documents, analyse de risques, intégrations outils et assistant conversationnel. Résultat : une réduction significative des délais, des coûts et des ressources mobilisées pour l'obtention et le suivi des certifications.

10x moins
de délais d'obtention de la certification

100 %
taux d'obtention de la certification

4x moins
de ressources engagées

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(CA par trimestre en K€)



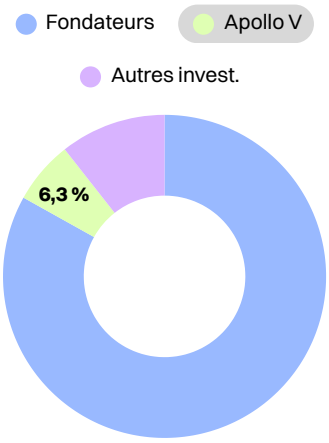
Un premier client signé pour une période de 3 ans a été signé en décembre (24 K€)

EQUITY STORY

- **Mi-2024** : commercialisation de l'offre
- **Septembre 2025** : création juridique de l'entreprise
- Appartient à 100 % aux fondateurs
- Pas de dette
- **41 K€ de trésorerie** fin novembre 2025, rentable

Opération envisagée :
une levée de fonds de 600 K€ en equity sur une valorisation pré-money de 3,4 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Ouwba adresse principalement les PME de 200 à 1 000 salariés** et les **startups tech**, soit environ 12 000 entreprises en France pour un marché compris entre 100 M€ et 170 M€.
- **La croissance repose sur l'augmentation du panier moyen**, l'internationalisation liée au caractère international de la norme ISO 27001 et l'ajout de nouvelles briques de conformité afin de viser de nouvelles certifications.
- **Le marché bénéficie d'une dynamique structurelle forte**, portée par la cybersécurité (6 Md€, +13 % annuel) et par les nouvelles réglementations comme NIS 2 et DORA.
- **Ouwba se distingue par une automatisation poussée** combinée à un accompagnement sur tout le cycle de certification, avec des scénarios de rachat par des acteurs cyber, conformité ou conseil.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **170 M€**

ÉQUIPE + 0,5 ETP



Claudia Nguyen (CEO) - Diplômée de ESSEC-ESCP, ex-SAP et start-ups, elle pilote l'acquisition, les ventes, la relation client et le marketing.



Marc Vlemincks (COO) - Ingénieur CESI, ex-SQLI, expert cybersécurité et ISO 27001, il pilote le suivi et la satisfaction client.



Antoine Caputo (CTO) - Ingénieur CESI, ex-Décathlon et Lenstra, expert architecture produit, il pilote la tech et le product.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

APOLLO V | Qeeps | Qeeps

Découvrez le produit >

Qeeps est une solution SaaS de gestion des dossiers locataires pour les professionnels de l'immobilier, notamment les agences, les bailleurs sociaux et courtiers en garantie loyers impayés.

La **gestion des dossiers locataires repose encore sur une collecte manuelle chronophage** (6 à 8h), peu fiable et difficile à industrialiser, avec une faible monétisation du flux administratif.

Qeeps répond à ces enjeux via une plateforme tout-en-un qui centralise la collecte des candidatures, la vérification et certification des dossiers, la pré-qualification, l'automatisation des relances et l'intégration aux logiciels métiers. Résultat : un gain de temps opérationnel, une réduction de la fraude et la création de nouveaux revenus.

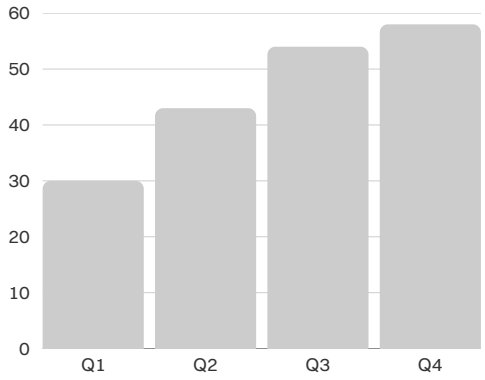
+4 heures
de gain de temps par bien par agent immobilier

80 %
de réduction moyenne du coût de traitement d'un dossier locatif

50 K
dossiers locataires traités

4,8/5
de satisfaction client

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(CA en K€)



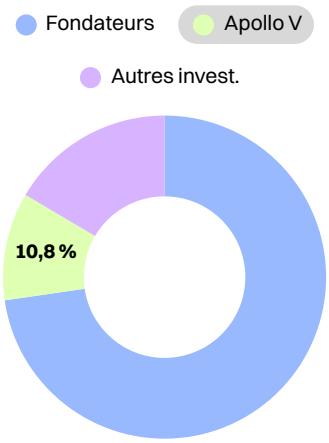
MRR en croissance continue mais courbe de croissance discontinue impactée par la saisonnalité du produit

EQUITY STORY

- **Fin 2021** : création
- **Juin 2022 - Septembre 2023** : levée de 390 K€ en BSA AIR
- **Mai 2025** : levée de 50 K€ en equity sur un valorisation pré-money de 2 M€
- 125 K€ de dette, 45 K€ de compte courant
- **47 K€ de trésorerie**, à l'équilibre

Opération envisagée : une levée de fonds de 250 K€ en equity sur une valorisation pré-money de 2 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Qeeps adresse l'ensemble des acteurs de la location résidentielle,** un marché réparti entre agences de gestion locative et grands comptes.
- **Le marché est porté par la digitalisation des dossiers**, la sécurisation des identités et un cadre réglementaire exigeant, avec un potentiel d'extension via des offres premium et une internationalisation ciblée.
- **Qeeps se différencie par un double avantage concurrentiel** combinant intégration complexe chez les grands comptes et effet réseau lié à la réutilisation des dossiers certifiés.
- **Les scénarios de sortie** incluent un rachat par un éditeur immobilier, un acteur KYC ou un assureur GLI cherchant à internaliser la qualification des dossiers.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **100 M€**

ÉQUIPE + 0,5 ETP



Simon Vidal (CEO) - Formé à la Sorbonne et à l'EM Lyon, ex-analyste chez 5M Ventures, il pilote la vision, la finance, le commerce et le CSM.



Théo Busch (CPO) - Diplômé ESSEC, ex-Morgan Stanley Real Estate, il pilote le produit, l'administratif, la facturation et les comptes clés.



Ilan Benichou (CTO) - Double diplômé finance et computer science, ex-data scientist, il pilote la tech et le product.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

APOLLO V | Referly | Referly

Découvrez le produit >

Referly est une plateforme SaaS d'intelligence relationnelle basée sur l'IA, qui permet aux entreprises B2B de collecter, cartographier et activer les relations les plus susceptibles de conduire à une conversion.

Les **équipes commerciales B2B** s'appuient sur une **prospection à froid inefficace**, avec des **taux de réponse faibles** (3 %) et des cycles de vente allongés, faute d'outils d'intelligence relationnelle.

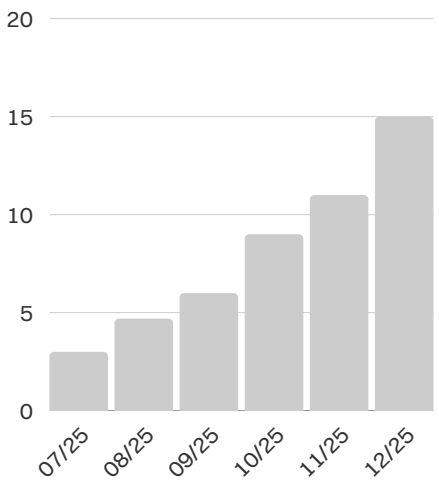
Referly se connecte aux outils existants (Google, LinkedIn, Outook) pour collecter, cartographier et scorer le capital relationnel. Grâce à l'IA, la plateforme génère des **opportunités d'engagement qualifiées** (warm intros, preuves clients, signaux de poste) et optimise les messages, améliorant ainsi la performance commerciale et la conversion.

+20 %
du pipeline enrichi

+4 heures
d'économie / semaine sur la création manuelle de listes

x2
conversion sur leads chauds vs. leads froids

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(MRR en K€)

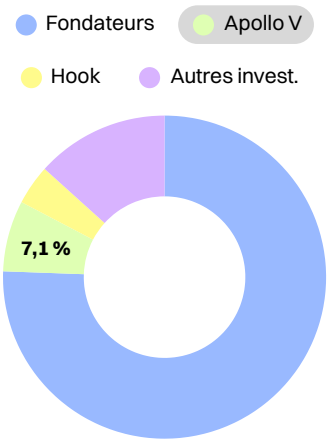


EQUITY STORY

- **Janvier 2024** : création
- **S1 2024** : levée de 248 K€ en BSA AIR 1 (floor : 1,5 M€ - cap : 3 M€)
- **S2 2025** : levée de 141 K€ en BSA AIR 2 (floor : 2 M€ - cap : 3,5 M€)
- 350 K€ de dette
- **370 K€ de trésorerie**, 20 K€ de burn, 19 mois de runway

Opération envisagée : une levée de fonds de 250 K€ en equity sur une valorisation pré-money de 3,5 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Referly cible les entreprises B2B de 50 à 1 000 collaborateurs utilisant HubSpot** et générant plus de 5 000 visites mensuelles, soit 20 000 entreprises en France pour un marché de 192 M€.
- **À moyen terme, l'offre s'étend à plus de 500 000 entreprises** équipées des principaux CRM mondiaux, représentant un marché global supérieur à 10 Md$, encore largement peu automatisé.
- **Le marché est concurrentiel mais fragmenté,** dominé par des solutions de lead generation sans approche intégrée du capital relationnel et de l'optimisation du pipeline.
- **Referly se différencie par une infrastructure de données commerciale intelligente,** difficile à répliquer, avec des scénarios de sortie auprès d'acteurs signal, CRM ou lead marketing.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **200 M€**

ÉQUIPE + 2,5 ETP



Benoit Miegeville (CEO) - Diplômé Audencia, ex-Google AI, il pilote ventes, finance, marketing, customer success et produit.



Aurélien Marcel (CTO) - Diplômé Sorbonne IT. Ex-CTO en SaaS B2B chez Convelio (série B), ex-Head of Software chez Tiller (exited). Il pilote la tech, le product/design, l'IT et le customer success.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

APOLLO V | Rewayz | rewayz

Découvrez le produit >

Rewayz est une solution SaaS “tout-en-un” dédiée à la performance managériale et à l’engagement des collaborateurs.

Les **entreprises manquent de visibilité sur l’engagement et la performance**, avec seulement 13 % des salariés engagés, entraînant baisse de productivité et turnover élevé.

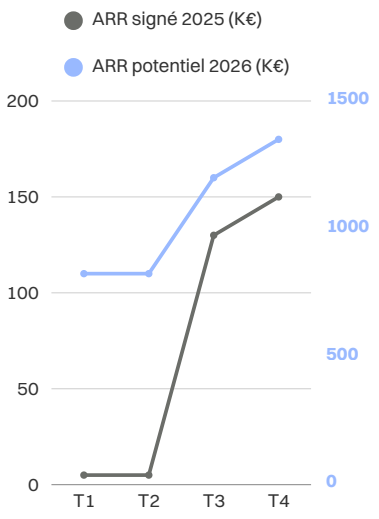
Rewayz propose un copilote IA qui centralise et enrichit les données RH (SIRH, ATS, LMS), réalise des diagnostics d’engagement, génère des recommandations managériales et pilote les actions via des dashboards et reportings. Résultat : un management harmonisé, une charge managériale réduite, une hausse de l’engagement et une réduction des coûts liés au turnover.

+68 %
d’engagement en moyenne (> 4 mois)

4 €
économisés pour 1 € investi

-22 %
de turnover

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS

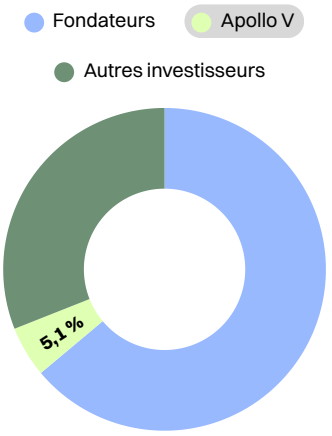


EQUITY STORY

- **Novembre 2022** : création
- **2023** : 375 K€ de BSA AIR
- **Août 2025** : Levée de 115 K€
- **2025** : Pivot B2C vers B2B
- **Dette** : 536 K€ dont 368 K€ à rembourser
- **Trésorerie** : +500 K€, 90 K€ à encaisser, 55 K€ de net burn mensuel, 13 mois de runway. Rentabilité prévue fin 2026.

Opération envisagée : une levée de fonds de 1,1 M€ en equity sur une valorisation pré-money de 3,7 M€ (première tranche de 820 K€ est déjà encaissée par des business angels dont Jean-Michel Aulas et Thierry Mulliez).

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

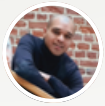
- **Rewayz cible en priorité les ETI du retail et de la tech en France** soit environ 5000 entreprises en France. Le développement de plusieurs langues permettra d’étendre rapidement le marché adressable.
- **Le marché des logiciels d’engagement et de performance managériale connaît une forte croissance** (+16 % CAGR), portée par le turnover, les enjeux de QVCT et l’investissement dans le développement des talents.
- **Rewayz se différencie comme un copilote IA dédié aux managers**, intégrant des données RH internes et externes et automatisant les décisions managériales, au-delà des outils RH traditionnels.
- **Les scénarios de sortie** incluent un rachat par des éditeurs SIRH, des acteurs RH historiques ou des cabinets de conseil en transformation.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **200 M€**

ÉQUIPE + 5 ETP



Yassin Korchi (CEO) - Formé à l’IFAG et Stanford, fondateur de WayKonect revendu à TotalEnergies, il pilote les ventes, la finance et la vision produit.



Kamal Aitichou (CTO) - Formé à la Web School Factory, développeur front-end depuis 12 ans, il pilote la tech et le product.

* L’ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

APOLLO V

Tu Commences Demain

TU COMMENCES DEMAIN PRO

Découvrez le produit >

Tu Commences Demain propose une plateforme Saas “tout-en-un” sous forme d’ERP permettant d’aider les CFA et les organismes de formation dans la gestion des démarches administratives, pédagogiques et financières.

La **digitalisation des CFA et organismes de formation est devenue critique** : 95 % des CFA font face à des charges administratives lourdes, accentuées par la réforme de 2018 et les nouvelles règles de financement 2025.

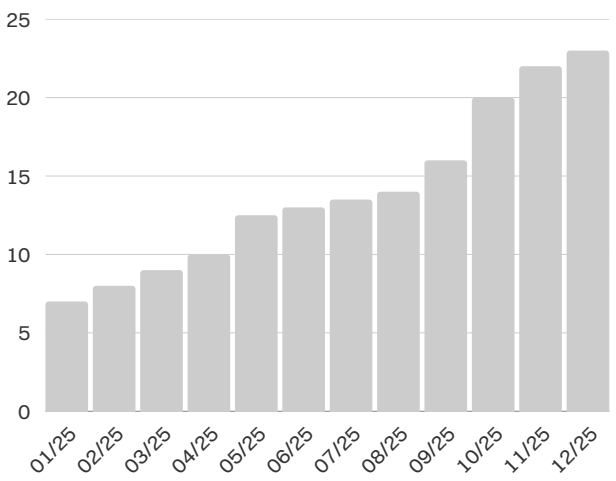
Tu Commences Demain centralise et automatise les processus clés : contrats, signature électronique, facturation OPCO via API, planification des cours, émargement et suivi pédagogique. **Résultat : un gain de temps significatif**, des échanges simplifiés avec les OPCO et une **sécurisation de la certification Qualiopi**.

+ 2000
entreprises partenaires de leurs clients

+ 10 000
dossiers d’apprentissage gérés par an

Jusqu’à 96 %
d’erreurs évitées dans la rédaction des contrats

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS (MRR en K€)

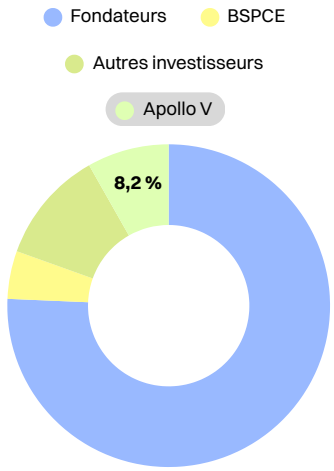


EQUITY STORY

- **Juin 2022** : création
- **Dette** : 37 K€
- **Trésorerie** : +300 K€ fin novembre, à l’équilibre

Opération envisagée : une levée de fonds de 595 K€ en equity sur une valorisation pré-money de 2,3 M€ (première tranche de 300 K€ déjà encaissée en octobre).

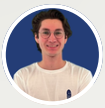
ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



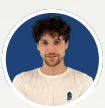
LE MARCHÉ

- **Tu Commences Demain adresse aujourd’hui les CFA en France** (5 000 acteurs, 50 M€ adressables) et vise les organismes de formation dès 2026, un marché de 78 000 structures.
- **La croissance repose sur la montée en gamme des CFA** pour faire évoluer l’ARPA de 3 K€ à 10 K€, puis sur l’extension aux OF via les API OPCO et le cross-sell.
- **Le marché s’inscrit dans une EdTech en forte expansion** (1,6 Md€, +11 % CAGR), portée par les réformes et l’essor de l’apprentissage.
- **La différenciation tient aux intégrations API avec les 11 OPCO**, à une UX fluide et un pricing dégressif, avec des scénarios de rachat par des acteurs structurants ou EdTech.

ÉQUIPE + 7,5 ETP



Charles Lefebvre (CEO) - Formé à l’ESGI, CEO orienté business, il pilote la prospection commerciale, les ventes et la relation client.



Nathanyel Michelis (CTO) - Formé à l’ESGI, CTO orienté produit, il pilote la tech et le développement produit.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **50 M€**

* L’ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 20

Lexique

/Exit

En capital risque, un exit désigne la sortie d'un investisseur du capital d'une startup, au moment où il récupère son argent, idéalement avec une plus-value. Cela se produit généralement lors d'un rachat de ses parts par un autre investisseur. L'exit est crucial : c'est le seul moment où l'investissement devient réellement rentable. Sans exit, il n'y a pas de retour sur investissement.

/IPO (Initial Public Offering)

Une IPO désigne l'introduction en bourse d'une entreprise. C'est le moment où la startup devient une société cotée, en vendant ses actions au public sur un marché financier.

Pour un investisseur en capital risque, une IPO est souvent un exit très rentable, car elle permet de revendre tout ou partie de ses parts à un prix bien supérieur à l'investissement initial. C'est aussi un signal fort de maturité et de crédibilité pour l'entreprise.

/Love money

La love money désigne les premiers fonds qu'un entrepreneur reçoit de la part de ses proches : famille, amis, parfois collègues. C'est souvent le tout premier financement d'un projet, avant les business angels ou les fonds de capital risque.

Ce type de financement repose principalement sur la confiance personnelle, pas sur une analyse financière poussée. Il permet de lancer une idée, créer un prototype ou valider un début de marché. Pour l'investisseur, c'est un acte de soutien plus que de rentabilité.

/MRR (Monthly Recurring Revenue)

Le MRR désigne le revenu mensuel récurrent généré par une entreprise, généralement dans un modèle d'abonnement (SaaS, services, etc.)

C'est un indicateur clé en capital risque, car il mesure la stabilité et la croissance prévisible des revenus. Par exemple, si une start-up facture 100 € par mois à 100 clients, son MRR est de 10 000 €. Contrairement au chiffre d'affaires ponctuel, le MRR reflète la valeur économique durable du business.

/Multiple

En VC, un multiple exprime le rapport entre le gain réalisé et l'investissement initial.

Par exemple, si un investisseur met 10 000 € dans une startup et récupère 50 000 € lors de l'exit, on parle d'un multiple de 5x. Cela signifie qu'il a multiplié sa mise par cinq. C'est une façon simple de mesurer la performance brute d'un investissement, indépendamment du temps écoulé (contrairement au TRI qui prend en compte la durée).

/POC (Proof of Concept)

Un POC est une preuve de concept : une version simplifiée d'un produit ou service, conçue pour démontrer qu'une idée fonctionne.

En startup, un POC permet de tester rapidement une solution auprès d'un client ou d'un partenaire, avant de la développer à grande échelle. Pour un investisseur, un POC réussi montre que le projet a du potentiel concret, au-delà des intentions. C'est souvent une étape clé avant la première levée de fonds.

/Power law

Sur une cohorte de 10 startups, une seule ou quelques startups peuvent générer la majorité des gains du portefeuille. La plupart échouent ou stagnent, mais une "pépite" peut rapporter 10 fois (x10) ou 100 fois (x100) la mise initiale par exemple. Elle compense ainsi toutes les pertes du portefeuille. C'est l'intérêt de mutualiser ses investissements, et *a fortiori* de choisir un acteur qui accompagne les startups dans la durée.

/Product market fit

Il s'agit du moment où une startup trouve un vrai marché pour son produit : les clients l'achètent, s'en servent et reviennent. C'est un jalon clé : tant que le PMF n'est pas atteint, l'entreprise doit surtout itérer, tester et écouter ses utilisateurs. Une fois le PMF trouvé, elle peut accélérer sa croissance (scaling). Pour un investisseur, le PMF est un signal fort de traction réelle et de potentiel de scalabilité.

/SaaS (Software as a Service)

Il s'agit d'un logiciel accessible via Internet, sans installation, souvent proposé par abonnement. Plutôt que d'acheter une licence une fois pour toutes, l'utilisateur paie un accès mensuel ou annuel. Exemples : Salesforce, Dropbox, Notion.

Le modèle SaaS est apprécié pour ses revenus récurrents (MRR), sa scalabilité (facile à déployer à grande échelle) et sa marge élevée une fois la solution développée. C'est l'un des modèles favoris des investisseurs en VC.

/Scaling

C'est le passage à l'échelle d'une startup : le moment où l'entreprise, après avoir validé son produit et son marché, cherche à accélérer fortement sa croissance.

Cela implique souvent de recruter massivement, industrialiser les process, s'ouvrir à de nouveaux marchés ou doubler les canaux de distribution. Le scaling vise à augmenter les revenus sans augmenter proportionnellement les coûts. Pour un investisseur, une startup qui scale bien est capable de devenir un leader sur son marché.

/Valorisation pré-money

Il s'agit de la valeur d'une startup avant qu'elle ne lève de nouveaux fonds. Par exemple, si une startup est valorisée 4 M€ en pré-money et qu'elle lève 1 M€, sa valorisation post-money sera de 5 M€. Cela signifie que l'investisseur qui apporte 1 M€ détiendra 20 % de l'entreprise.

C'est un indicateur clé pour fixer le prix des parts et déterminer la dilution des fondateurs.

NOTRE OFFRE

Découvrez l'offre d'investissement diversifiée de la plateforme ClubFunding



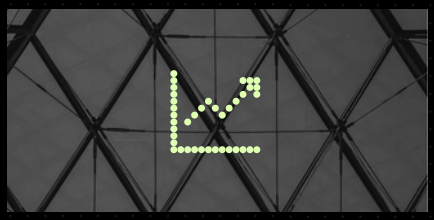
DETTE IMMOBILIÈRE

Investissez simplement et sans frais d'entrée dans des projets immobiliers situés en Europe via des obligations simples à taux et à maturité fixes. Percevez des revenus réguliers grâce à vos investissements.



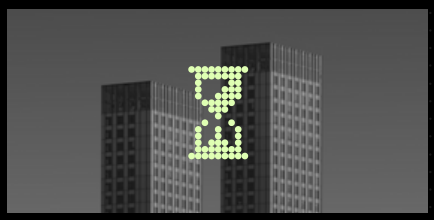
EQUITY IMMOBILIER

Des prises de participations directes dans des sociétés dédiées offrant des rendements potentiels attractifs et un investissement au plus près de l'actif.



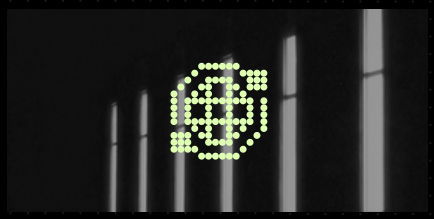
PRODUITS STRUCTURÉS

Les produits structurés sont conçus pour s'adapter à différents profils d'investisseurs avec des paramètres définis à l'avance. La solution idéale si vous cherchez un outil financier transparent, pour une gestion de patrimoine diversifiée et sereine.



SCPI VITALITY

La SCPI Vitality vous permet d'investir dans un secteur en pleine croissance : l'immobilier européen dédié au sport et au bien-être. Elle offre une diversification géographique et thématique, sans les contraintes de gestion, tout en étant alignée sur les tendances du marché.



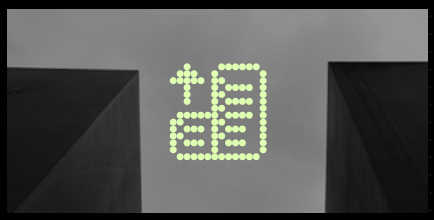
DÉFISCALISATION GIRARDIN

Faites le choix de soutenir les économies d'outre-mer. Bénéficiez en contrepartie d'une réduction d'impôt et d'une garantie exclusive.



FONDS D'INVESTISSEMENT

Accédez à une diversité de projets immobiliers à forte création de valeur en investissant dans des fonds dédiés, gérés par ClubFunding AM, la société de gestion du groupe.



APPORT-CESSION

Vous êtes dirigeant d'entreprise ? Le dispositif d'apport-cession vous permet de reporter l'imposition de la plus-value relative à la cession de votre société. Comment ? En investissant votre produit de cession dans des projets immobiliers de marchands de biens, éligibles au 150-0 B ter (apport-cession).



Document à caractère publicitaire – ne constitue pas une recommandation d'investissement ni une offre contractuelle.

ClubFunding® est un Prestataire de Services de Financement Participatif (PSFP) agréé et régulé par l'Autorité des marchés financiers sous le numéro FP-2023-40 – SAS au capital social de 125 000 euros – RCS Paris 807 764 980 – Siège social : 19 rue Cambacérès 75008 Paris.

AVERTISSEMENT : Les offres de financements participatifs comportent des risques et en particulier le risque de perte totale ou partielle des sommes investies et le risque d'illiquidité.

ClubFunding Asset Management® est une Société de Gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés financiers sous le numéro GP-20000025 délivré le 01/09/2020. Société par Actions Simplifiée au capital de 1.133.518 euros, dont le siège social est situé, 19, Rue Cambacérès, 75008 Paris et qui est immatriculée au R.C.S de Paris sous le numéro 881 049 423.

AVERTISSEMENT : Il est rappelé que les rendements ne sont pas garantis et que les souscripteurs des Fonds sont notamment exposés à un risque de perte en capital et d'illiquidité.

Cette présentation est à caractère purement informatif. Ces éléments sont fournis à titre indicatif et ne sauraient constituer en aucun cas une garantie de performance future. Ce document ne constitue ni une recommandation d'achat ou de vente, ni une incitation à l'investissement.

ClubFunding®