ClubFunding

TOMCAT

Investir dans des **startups**

avec APOLLO **VI**



Investissez en capital-risque dans la société Apollo VI qui investira elle-même dans 8 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 VI

Apollo VI investira 250 000 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 VI comporte un risque de perte totale ou partielle du capital investi. Les startups sélectionnées par Apollo VI 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 VI, 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.

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 Mds€
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
		PENINSULA CAPITAL emz Florac bpifrance



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

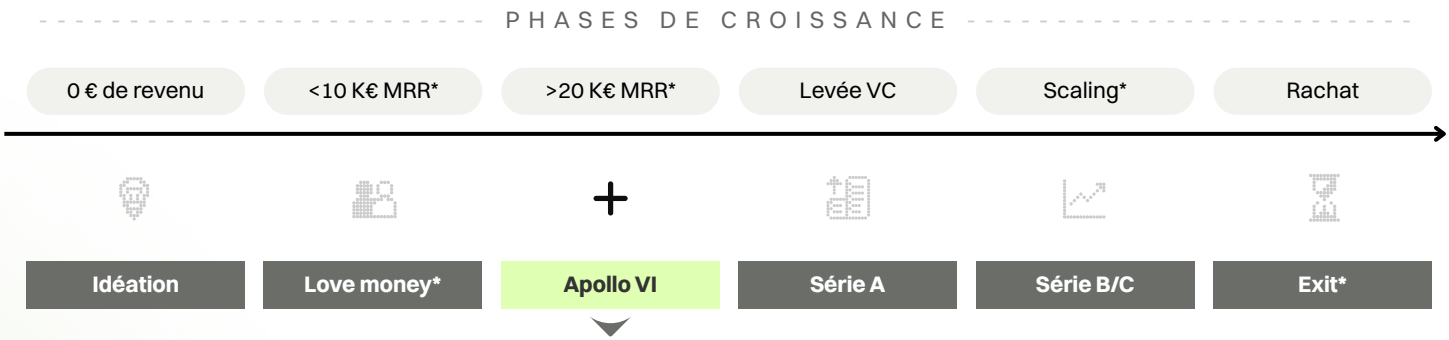
- Le *venture capital* (VC) vise des multiples* élevés mais assume en contrepartie un taux d'échec partiel.
- C'est la *"power law*"* : une ou deux pépites peuvent compenser les pertes des autres

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 CLUBFUNDING INTERVIENT ?

En investissant avec ClubFunding, vous financez Apollo VI, qui porte, avec son partenaire Tomcat un projet d'accompagnement de 8 startups déjà sélectionnées. Un positionnement stratégique, entre amorçage et levée institutionnelle.



Le programme Apollo intervient après l'atteinte du *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 21

INVESTISSEMENT EN STARTUPS

5 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

Enchères Immo, Mendo, clevis, azeoo, AirSaas, najar, dokey., Elyos, Mantra, SmartGarant

MRR MOYEN (06/2026)**
169,5 K€

CROISSANCE
+404% en 36 mois**

ÉVÈNEMENTS
2 levées de fonds majeures
2 sorties réalisées (une partielle)

APOLLO 2

magma, tulip, Addeus, FRINGUANT, fincome, Kaptcher, Bloom, webyn

MRR MOYEN (06/2026)**
49,3 K€

CROISSANCE
+146% en 30 mois

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

APOLLO 3

ComptaSecure, COMIN, C-Clerc, yuccan, kabaun, Shootsme, Upclaim, Aistos

MRR MOYEN (06/2026)**
66,8 K€

CROISSANCE
+185 % en 18 mois

ÉVÈNEMENTS
3 levées de fonds majeures (C-Clerc, Incom et Yuccan)

APOLLO 4

tennor, Certificall, nricher, Praiz, OPSCIDIA, Playpro, QiiRO

MRR MOYEN (06/2026)**
64,5 K€

CROISSANCE
+54 % en 9 mois

ÉVÈNEMENTS
1 levée de fonds majeure (Certificall - 1 M€)

APOLLO 5

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

MRR MOYEN (06/2026)**
40 K€

CROISSANCE
+102 % en 6 mois**

ÉVÈNEMENT
1 levée de fonds majeure (Meteoria)

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 21
** La croissance MRR exclut les startups déjà sorties et ne porte que sur celles encore actives.
** Le MRR est un indicateur opérationnel des sociétés financées et non une mesure de la performance des investisseurs

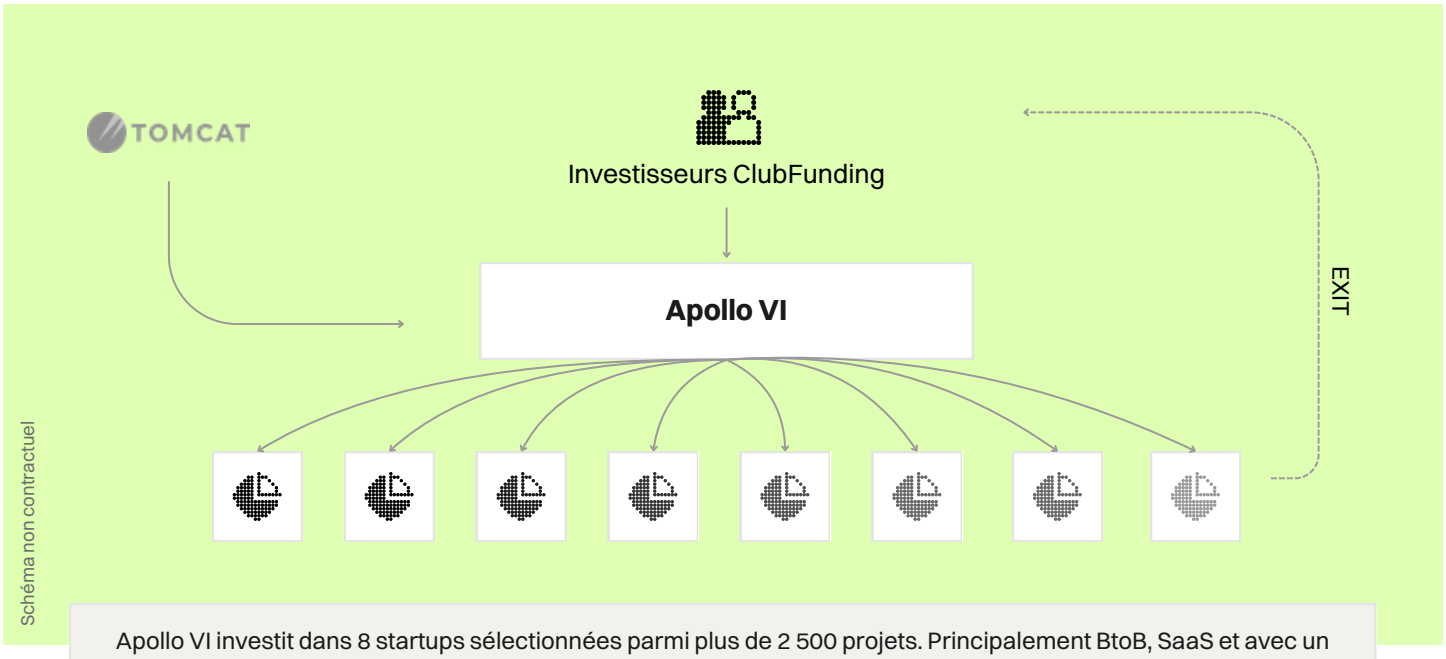
Investir avec ClubFunding : comment ça fonctionne ?

En investissant avec ClubFunding, vous financez Apollo VI et son portefeuille de 8 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 VI
- ✓ Cette société investit dans 8 startups déjà sélectionnées avec Tomcat
- ✓ Lorsque des exits 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 VI investit dans 8 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 VI 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	5-6 ans	1000 €
Multiple* visé - Cet objectif de sortie n'est pas garanti	Durée visée de l'investissement	Ticket minimum d'investissement

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 21

Tomcat, le moteur d'Apollo

Tomcat est l'accélérateur qui sélectionne puis accompagne les startups financées par Apollo VI. 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€)
- 5 promotions Apollo déjà accompagnées
- Spécialisation dans les startups B2B et SaaS*

+100 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 21

La logique du *venture capital*, la mécanique d'une plateforme

L'investissement dans Apollo VI via ClubFunding et celui dans un fonds de capital-risque (venture capital) présentent deux approches différentes, notamment en matière de visibilité, de niveaux de maturité, d'accompagnement des startups ainsi que de cadence de déploiement. Ce comparatif permet d'en saisir clairement les spécificités pour investir en toute connaissance du produit.

	FONDS DE VENTURE CAPITAL	APOLLO VI
La transparence des investissements	L'allocation des capitaux se fait généralement à la discrétion de l'équipe de gestion, **sans communication préalable** sur les cibles d'investissement.	**La liste des startups est communiquée dès le départ.** Vous investissez en connaissance des sociétés financées, avec un niveau de transparence rarement proposé dans l'univers du venture capital.
Le TRI Taux de rendement interne	Les investissements sont déployés progressivement sur **12 à 18 mois après les appels de fonds**, ce qui peut différer le démarrage effectif du calcul du rendement.	**L'intégralité des fonds est allouée dès l'entrée dans 8 startups identifiées.** Cela permet une mise en œuvre immédiate de la stratégie et un démarrage plus rapide du calcul du TRI.
Les liquidités et alternatives de sorties	Des niveaux de valorisation plus élevés à l'entrée peuvent **allonger les délais de sortie**, en nécessitant des opérations de cession plus importantes pour atteindre les objectifs de performance.	Des valorisations d'entrée 2 à 3 fois plus basses offrent plus de **flexibilité sur les scénarios de sortie** potentiels, avec un seuil de revente plus accessible pour viser un TRI satisfaisant.
La valorisation des startups	Les startups ciblées sont souvent **en phase Série A**, avec des niveaux de valorisation généralement supérieurs à 10 M€.	Les sociétés sélectionnées sont principalement **en phase pre-seed ou seed**, avec des valorisations situées entre 2 et 5 M€. Cette stratégie d'entrée précoce, appuyée par des négociations anticipées, vise à optimiser le potentiel de création de valeur en cas de croissance confirmée.

À noter : cette comparaison est indicative et non exhaustive. Les informations présentées sont fondées sur des données objectives et vérifiables disponibles.

L'investissement dans des sociétés non cotées présente un risque de perte totale ou partielle du capital investi, une faible liquidité, des délais de sortie incertains et un risque de dilution. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Aucune garantie n'est donnée quant à la réalisation des objectifs de rendement ou de croissance mentionnés.

	FONDS DE VENTURE CAPITAL	APOLLO VI
La sélection des startups	Les opérations en Série A sont souvent très concurrentielles, avec des **fenêtres de décision courtes** (quelques semaines), ce qui peut **limiter la profondeur de l'analyse** préalable.	**Les startups sont sélectionnées après un suivi de 6 mois** incluant l'analyse de leur chiffre d'affaires et des évaluations approfondies, notamment des tests de personnalité des fondateurs. **Moins de 1 % des dossiers étudiés sont retenus.**
Les risques associés	**L'exposition au risque est concentrée** sur des tickets unitaires plus importants, avec des valorisations élevées et des besoins de liquidité plus importants à la sortie. La dilution potentielle peut aussi être plus marquée en cas de tours ultérieurs.	Bien que les valorisations soient plus basses à l'entrée, les sociétés ciblées étant plus jeunes (pre-seed/seed), elles présentent un risque plus élevé de défaut. **Le portefeuille est cependant diversifié dès l'entrée avec 8 participations,** ce qui permet une mutualisation partielle du risque.
L'expérience investisseurs	Le reporting se limite généralement à **un ou deux rapports annuels**, avec peu d'interactions régulières ou d'opportunités d'échange direct avec les sociétés en portefeuille.	**Les investisseurs ont la possibilité de rencontrer les fondateurs des startups** sélectionnées, d'interagir avec eux et, s'ils le souhaitent, de contribuer via leur expertise. **Des événements thématiques sont également organisés.**
L'accompagnement des startups	L'accompagnement opérationnel post-investissement est **souvent limité** à une présence aux conseils d'administration et au suivi des indicateurs clés de performance.	**Un programme de 6 mois démarre dès l'investissement,** incluant un mentorat des fondateurs par les partners Tomcat, autour de cinq axes : marketing, vente, finance, leadership et tech. Les trois premières promotions ont enregistré une croissance annuelle moyenne de +100 %.

À noter : cette comparaison est indicative et non exhaustive. Les informations présentées sont fondées sur des données objectives et vérifiables disponibles.

AVERTISSEMENTS

Ce document est à caractère informatif et ne constitue ni une offre, ni une recommandation personnalisée, ni un conseil en investissement. Il ne saurait se substituer à la lecture des documents réglementaires et juridiques des véhicules présentés. L'investissement dans des sociétés non cotées présente un risque de perte totale ou partielle du capital investi, une faible liquidité, des délais de sortie incertains et un risque de dilution. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Aucune garantie n'est donnée quant à la réalisation des objectifs de rendement ou de croissance mentionnés. Le TRI est un indicateur théorique de rentabilité qui dépend de nombreux facteurs incertains (durée de détention, valorisation à la sortie, etc.). Il ne constitue en aucun cas une garantie de gain.

L'implication des investisseurs (mentorat, échanges avec les fondateurs) est facultative et ne conditionne pas la réussite des projets ou des performances financières.

FISCALITÉ

3 dispositifs fiscaux pour optimiser votre investissement

Apollo VI 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 VI. 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 VI

8 startups sélectionnées

Casawatt Eukonomy Gimii hermine IA

indemnisation.com plusmo protect Scovery. SWIPELINK

Un portefeuille, 8 startups

Casawatt · Eukonomy · Gimii · hermine IA · indemnisation.com · plusmo protect · Scovery. · SWIPELINK



Karim Bousta, parrain de la promotion Apollo VI

Cofondateur de DVx Ventures, Karim Bousta cumule plus de 25 ans d'expérience en entrepreneuriat et développement international, notamment chez SoftBank Vision Fund, Tesla et Lyft. Il partagera son expérience et sa vision de l'entrepreneuriat avec la promotion Apollo VI.

L'équilibre d'un portefeuille diversifié

Parmi les startups sélectionnées par Apollo VI et Tomcat, 5 sur 8 sont rentables. De plus, elles 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, finance, mobility, Impact, 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.

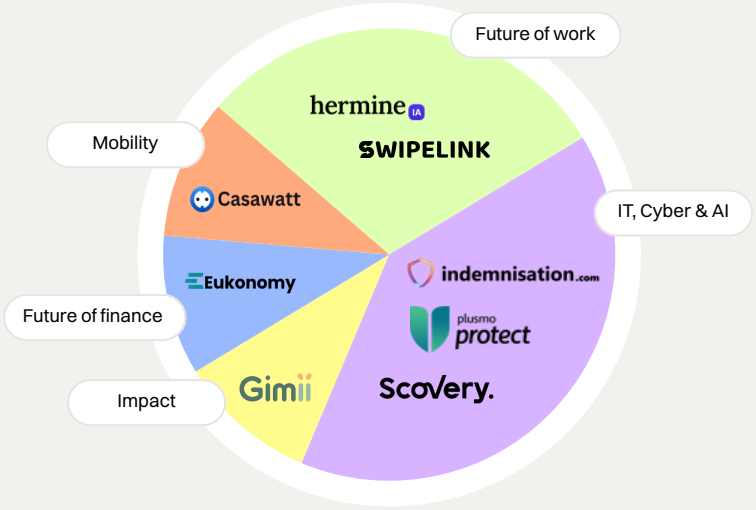
INDICATEURS CLÉS

2,15 M€
Montant disponible à l'investissement

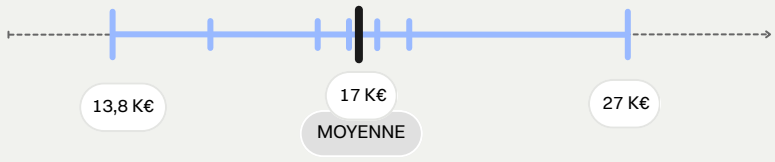
135 K€
MRR combiné du portefeuille

+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 21

APOLLO VI

CASAWATT | Casawatt

Casawatt est une plateforme SaaS qui permet aux équipes RH de gérer simplement le remboursement des recharges à domicile des véhicules électriques des salariés.

Avec l'essor des véhicules électriques en entreprise, la recharge s'effectue de plus en plus au domicile des collaborateurs. Les entreprises doivent donc rembourser précisément cette consommation, tout en garantissant la conformité réglementaire et en évitant les déclarations manuelles et les forfaits approximatifs.

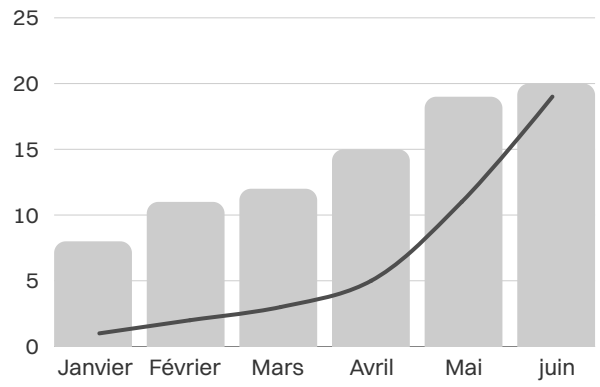
Casawatt automatise ce processus grâce au **croisement des données du véhicule et du compteur Linky**, permettant d'identifier précisément l'électricité consommée. Sa plateforme SaaS génère **les justificatifs, pilote les remboursements et s'intègre en moins de 24 h**, sans matériel, avec plus de **35 constructeurs compatibles**. La plateforme vise sur les 5 à 7 prochaines années une expansion de son marché passant de 150 000 véhicules à plus de 650 000, portant ainsi le marché français atteignable à **150 M€.**

x3
moins cher qu'une recharge en itinérance

8 000 €
par mois d'économie sur une flotte de 100 véhicules

85 €
remboursement moyen par mois/salarié

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(MRR en K€)

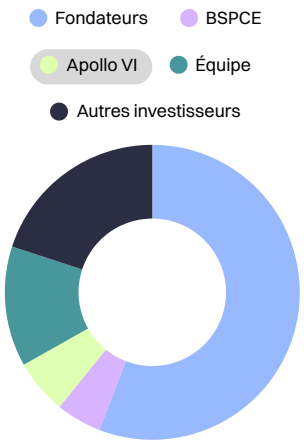


EQUITY STORY

- **2023** : création
- **Trésorerie :** 30 K€, entreprise rentable
- **Pas de dette**

Opération envisagée : Une levée de **950 K€** en equity sur une valorisation pré-money de **3 M€**.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Casawatt** cible les entreprises disposant de flottes de plus de 100 véhicules, soit un marché français immédiatement atteignable de **27 M€**, qui représente **150 000** véhicules et un panier moyen de 15€/véhicule/mois.
- Le marché des logiciels de recharge pour véhicules électriques est en **forte croissance (1,5 à 2,8 Mds de $, CAGR de +23 % à +34 %)**.
- Quelques acteurs sont déjà présents (ChargePoint, Spirii - filiale d'Edenred -, VoltaBa etc.), **Casawatt se différencie par sa double source** (véhicule + Linky), son habilitation Enedis, son modèle 100 % logiciel et ses premiers partenariats commerciaux (Edenred, Alphabet/BMW).
- **Scénarios de sortie** : rachat par un acteur de la gestion de flottes, de la recharge ou des avantages salariés (Edenred, ChargePoint, Arval, Ayvens...).

MARCHÉ ATTEIGNABLE **150 M€**

ÉQUIPE + 1 ETP



Frédéric Salley (CEO) - Diplômé en informatique (IUT d'Orsay), fondateur de deux entreprises revendues dont une agence digitale de 1,2 M€ de CA, ex-Head of Growth chez Cometh, il pilote la stratégie commerciale, les ventes et la levée de fonds.



Olivier Pousset (CTO) - Formé en physique et développement logiciel (IUT d'Orsay), expert full-stack avec 20 ans d'expérience technique et cofondateur d'Online Events, il dirige la vision produit, l'architecture technique et les intégrations de données.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 21

APOLLO VI EUKONOMY | Eukonomy

Découvrez le produit >

EUKONOMY est une plateforme qui permet aux TPE & PME et aux Experts Comptables de simplement mettre en place des plans d'épargne salariale.

Les TPE/PME restent largement sous-équipées en épargne salariale, avec seulement **15 à 18 %** d'entreprises équipées, en raison d'une forte complexité administrative et réglementaire. La **loi Partage de la Valeur** accélère toutefois l'adoption en imposant de nouveaux dispositifs aux entreprises de 11 à 49 salariés.

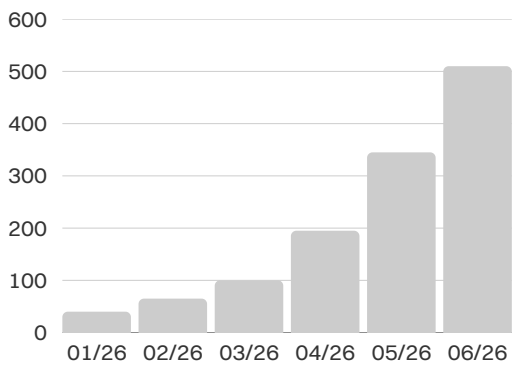
Eukonomy propose une plateforme SaaS permettant aux experts-comptables de détecter les entreprises éligibles, générer les accords, gérer les plans d'épargne et automatiser le back-office. Résultat : une nouvelle mission de conseil récurrente pour les EC et un accès simplifié à l'épargne salariale pour les TPE/PME.

Jusqu'à 50 K€
de CA supplémentaire / cabinet

85 %
des épargnants investissent (vs 55% en moyenne)

½ journée
économisée / client pour l'EC

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(AUM en K€)

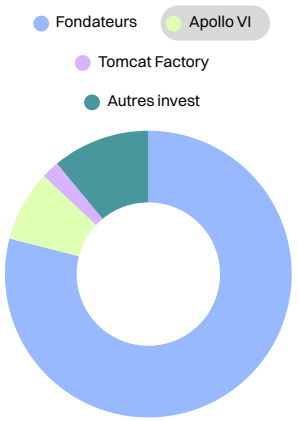


EQUITY STORY

- **2024**: création juridique
- **CCA** : 125 K€
- **Trésorerie** : 1,5 K€ (fin juin) - les fondateurs pilotent la trésorerie pour se maintenir à l'équilibre.
- **Pivot commercial** fin 2025
- **Pas de dette**

Opération envisagée :
Levée de 500 K€ sur une valorisation pré-money comprise entre 2,6 M€ et 2,8 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Eukonomy** cible les TPE/PME de 11 à 250 salariés, avec un focus sur les entreprises de 40 à 100 salariés adressées via les experts-comptables.
- Le marché est porté par la croissance de **l'épargne salariale et retraite collective**, qui représente **229 Mds€** d'encours en France, mais reste encore peu digitalisé auprès des petites entreprises.
- Quelques acteurs sont présents (Epsor, Eres, Amundi ESR, Benefiz), mais Eukonomy se différencie par une **plateforme IA-native**, une **distribution via les experts-comptables** et une **infrastructure neutre multi-teneurs** de compte permettant aux EC de proposer de l'épargne salariale tout en conservant leur rôle de conseil indépendant.
- **Scénarios de sortie** : rachat par un acteur financier (assureur, teneur de compte), un éditeur de logiciels comptables souhaitant ajouter une brique épargne salariale (Silae) ou un acteur existant cherchant à accélérer son accès au marché TPE/PME.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **490 M€**

ÉQUIPE



Octave Bory (CEO) -Diplômé de Sciences Po Lille et de l'ESSEC, cofondateur de SetKeeper (logiciel de production management cédé aux États-Unis en 2021 à Revolution Entertainment Services). Il pilote la stratégie, le développement commercial et l'exécution opérationnelle.



Hugo Cordier (CTO) - Diplômé de Polytech Grenoble en informatique, cofondateur de SetKeeper et ancien VP Product Management chez Revolution Entertainment Services. Il dirige les sujets technologiques, le développement produit et la gestion de l'équipe Customer Success.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 21

APOLLO VI | GIMII | Gimii

Découvrez le produit >

GIMII est une plateforme AdTech solidaire, qui permet aux sites internet (éditeurs de contenus et marques) d'augmenter leurs revenus publicitaires en incitant leurs visiteurs à accepter les cookies ou à visionner des publicités en échange de dons à des associations.

La baisse du taux de consentement aux cookies réduit fortement les revenus publicitaires des éditeurs, tandis que les solutions existantes (dark patterns, paywalls, cookie walls) sont soit non conformes à la réglementation, soit réservées aux grands médias.

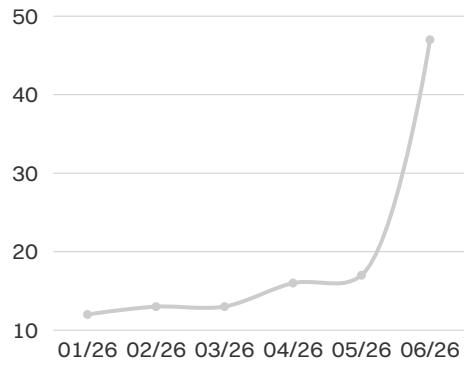
Gimii permet aux éditeurs de récupérer jusqu'à **30 %** des refus de consentement, d'augmenter leurs revenus publicitaires et de financer des associations via des mécanismes publicitaires solidaires. Sa solution automatise la gestion des dons, s'intègre aux principaux outils du marché (Didomi, Axeptio, Google Ad Manager...) et garantit une approche conforme aux exigences de la CNIL.

x2.5
revenus par page avec consentement

~ 2 M
de revenus pub incrémentaux

~ 200 K€
dons générés pour les associations (cumulé)

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(Commission mensuelle en K€)

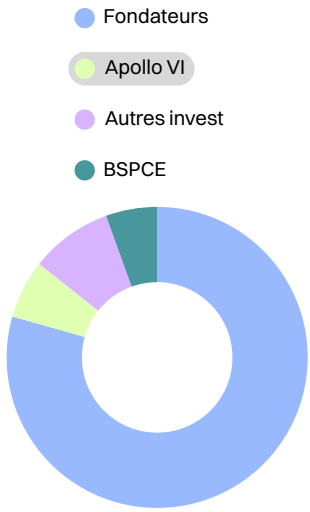


EQUITY STORY

- **2023** : création juridique
- **2024** : commercialisation
- **72 K€** : Trésorerie, rentable.
- **58 K€** de comptes courants d'associés et **53 K€** de prêt d'honneur

Opération envisagée : Levée de **950 K€** sur une valorisation pré-money de **3,4 M€**.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Gimii** cible les éditeurs à fort trafic (plus d'1 million de visiteurs uniques mensuels).
- Le marché est porté par la croissance de la publicité digitale, mais confronté à une crise du consentement liée au RGPD, qui réduit fortement les revenus des éditeurs.
- Quelques acteurs sont présents (Poool, Viewpay, Zephr, Anona), mais Gimii se différencie par **son positionnement** de pionnier du consentement solidaire, **sa vitesse d'exécution, son réseau** (+150 associations) et sa compatibilité avec les principales plateformes de gestion du consentement.
- **Scénarios de sortie** : rachat par un acteur de la monétisation des éditeurs, de la gestion du consentement (CMP) ou de l'AdTech (Didomi, Axeptio, Equativ, Outbrain-Teads).

MARCHÉ ATTEIGNABLE **120 M€**

ÉQUIPE + 2 ETP



Thomas Gicquel (CEO) - Diplômé de Kedge Business School, avec plus de 12 ans d'expérience dans l'AdTech (Havas, ADUX, Prisma Media, Equativ), il pilote la stratégie commerciale, les ventes grands comptes et la levée de fonds.



Quentin Pomarel (CTPO) - Diplômé de Supinfo et de l'IPI, ex-CTO et cofondateur de Bluengy, il pilote l'architecture back-end, l'automatisation, l'administration de la plateforme et la facturation



Julien Sergent (CTO) - Diplômé de Supinfo et de l'IPI, entrepreneur et développeur logiciel avec 8 ans d'expérience (Capgemini, Airbus, Liberty Rider), il pilote le développement front-end, l'UX/UI et le delivery produit.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 21

APOLLO VI

Hermine IA | hermine IA

Hermine IA est un copilote de rédaction juridique basé sur l'intelligence artificielle, conçu pour accompagner les experts-comptables, les directions juridiques et les cabinets d'avocats dans la création et la révision de leurs actes, de gagner du temps sans sacrifier la rigueur juridique ni la personnalisation.

Les cabinets d'avocats et d'expertise comptable consacrent encore une part importante de leur temps à la rédaction manuelle d'actes juridiques. Jusqu'à 300 actes peuvent être produits pendant les périodes de forte activité, mobilisant des ressources sur des tâches répétitives, peu valorisées et à fort enjeu de conformité.

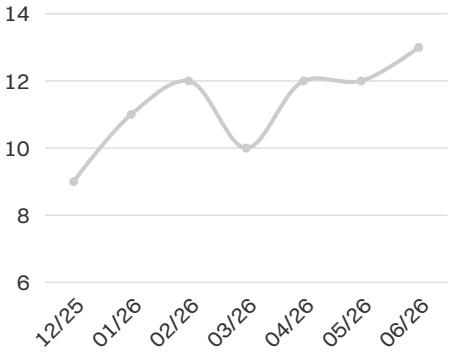
Hermine.IA propose une **plateforme SaaS d'automatisation juridique** basée sur l'IA qui OCRise et structure les dossiers, génère automatiquement les actes, permet d'interroger les documents en langage naturel, s'intègre aux logiciels métiers via API et automatise les formalités auprès de l'INPI. Résultat : un gain de temps significatif, une réduction des tâches administratives, une meilleure conformité des actes et une productivité accrue des cabinets.

300 actes
rédigés par cabinet via la plateforme en haute saison

+20 à 30 %
de CA pour le pôle juridique d'un cabinet

40 %
De temps de rédaction gagné sur les actes

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(MRR en K€)

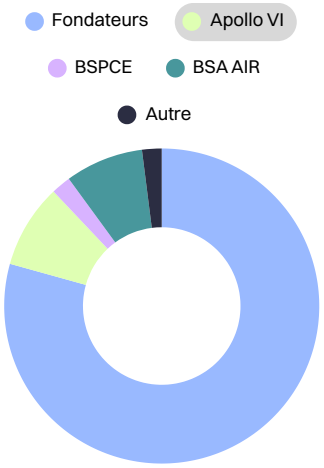


EQUITY STORY

- **2024** : création juridique
- **2025** : Levée de 393 K€
- **trésorerie** : 86 K€
- **Dette** : 40 K€
- **Net cash burn** : 15 K€, 22 mois de runway post investissement

Opération envisagée : Une levée de **250 K€** sur une valorisation pré-money de 2,6 M€

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Hermine.IA** cible les cabinets d'expertise comptable et les avocats d'affaires, soit un marché de plus de **42 000** professionnels en France.
- Le marché est porté par la forte croissance de la legaltech et par le besoin croissant d'automatiser des tâches juridiques encore largement réalisées manuellement, dans un contexte de faible pénétration des outils numériques.
- Quelques acteurs sont présents (LexisNexis, JurIA, Harvey), mais **Hermine.IA** se différencie sur le marché des experts-comptables par une **UX/UI moderne**, une **intégration native** avec les logiciels métiers et une automatisation complète de la rédaction des actes juridiques et des formalités, là où les solutions historiques restent plus coûteuses et moins ergonomiques.
- **Scénarios de sortie** : rachat par un éditeur de logiciels juridiques (Septeo, Doctrine, Legalstart) ou par un acteur majeur des logiciels comptables et financiers (Pennylane, Qonto).

MARCHÉ ATTEIGNABLE **170-180 M€**

ÉQUIPE + 3,5 ETP



Maxime Herrmann (CEO) - Diplômé d'Audencia et de UCLA, entrepreneur avec une première expérience de création d'entreprise au Luxembourg. Il pilote la stratégie, les ventes et le développement commercial de l'entreprise.



Hugo Molas (CPO) - Diplômé d'Audencia, de l'UCLA et titulaire d'un master en droit des affaires, ancien avocat fiscaliste. Il dirige le développement produit, le déploiement chez les clients et le support.



Tanguy Herserant (CTO) - Docteur en intelligence artificielle (Université Paris-Saclay), ancien Data Scientist chez Malakoff Humanis et à la Délégation ministérielle à l'Intelligence Artificielle. Il pilote le développement technologique, les équipes techniques et la feuille de route IA.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 21

APOLLO VI

NDEMNITY

indemnisation.com

NDEMNITY est une plateforme collaborative dédiée à la gestion des dossiers de préjudice corporel, permettant aux avocats, médecins et victimes de centraliser, structurer et accélérer le traitement des dossiers.

Les dossiers d'indemnisation de préjudices corporels restent largement traités via des processus papier et des échanges dispersés, avec 50 à 100 pièces par dossier, 18 à 24 mois de traitement et près de 500 000 dossiers gérés chaque année par 11 000 professionnels.

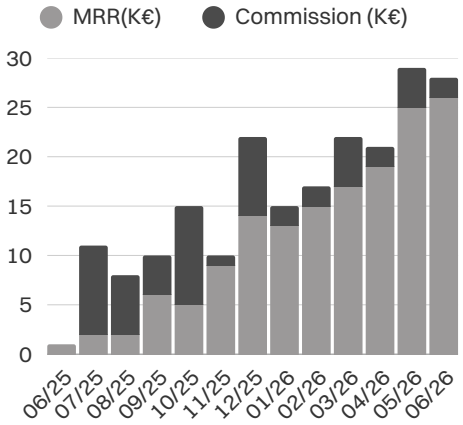
Ndemnity.com centralise et automatise la gestion des dossiers sur une plateforme SaaS sécurisée (HDS, RGPD, secret médical), avec numérisation et structuration des pièces, synthèses automatiques, contrôle de complétude, interrogation en langage naturel et collaboration en temps réel entre victimes, avocats et médecins. Résultat : un traitement accéléré des dossiers, une réduction de la charge administrative et une meilleure sécurisation des échanges médicaux et juridiques.

10 heures
de tâches administratives en moins par semaine

+8 K
dossiers passés par la plateforme

+70%
daily users de la plateforme

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS

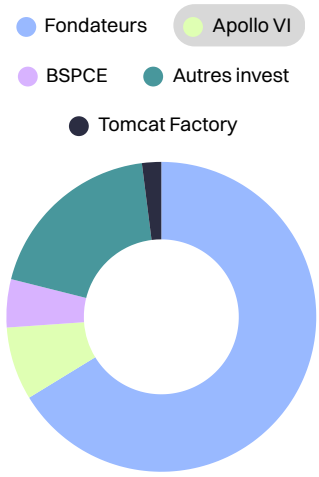


EQUITY STORY

- **2021** : création juridique
- **2025 :** Levée de 333 K€
- **trésorerie :** 30 K€
- **Dette** : 331 K€
- **Net cash burn** : 8 K€, 35 mois de runway post investissement

Opération envisagée :
Levée de 400 K€ sur une valorisation pré-money de 2,8 M€ incluant 5 % de BSPCE.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Ndemnity.com** cible les médecins-conseils et avocats spécialisés en indemnisation corporelle, soit un marché de **11 000** professionnels en France.
- Le marché est porté par la digitalisation de la legaltech et le besoin d'automatiser un processus encore largement manuel, avec des dossiers complexes pouvant contenir 50 à 100 pièces et nécessitant jusqu'à 24 mois de traitement.
- Quelques acteurs sont présents (MonAccident.fr, EvenUp), mais Ndemnity.com se différencie par son **SaaS français dédié au workflow d'indemnisation corporelle, permettant une collaboration sécurisée** entre victimes, médecins et avocats.
- **Scénarios de sortie** : rachat par un acteur des solutions juridiques (Septeo, Doctrine), médicales (Doctolib) ou de l'assurance (Alan, assureurs).

MARCHÉ ATTEIGNABLE **100 M€**

ÉQUIPE + 3 ETP



Antoine De Saint Léger (CEO) - Diplômé de Grenoble École de Management, ancien Business Developer chez Lydia et Sales Operations chez JLL. Il pilote les sujets commerciaux et stratégiques, en s'appuyant sur son expertise en sales, marketing et leadership.



Guillaume Berthault (CPO) - Diplômé d'Arts et Métiers ParisTech et d'HEC Paris, cofondateur de Javelo (cédée en 2023) et actuel CEO de société.com. Il dirige le développement produit, la structuration opérationnelle et la roadmap.



Benjamin Achache (CXO) - Médecin diplômé de la Faculté de médecine de Marseille, ancien interne et médecin-conseil spécialisé en indemnisation des victimes. Il apporte l'expertise métier, anime les relations avec les professionnels de santé et contribue au développement du réseau médical.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 21

APOLLO VI

PLUSMO PROTECT

plusmo protect

Découvrez le produit >

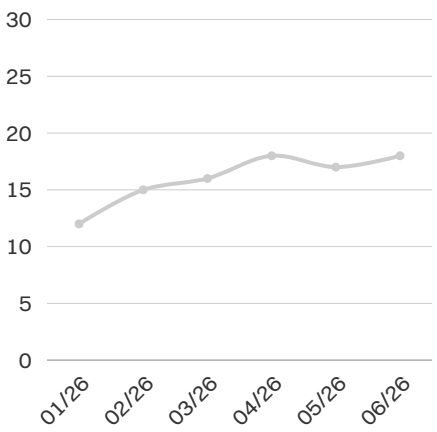
Plusmo Protect est une solution de vérification d'identité et de prévention de la fraude, à destination des banques, sites E-commerce et éditeurs de logiciels, basée sur les données des opérateurs de téléphonie mobile.

La fraude par usurpation d'identité mobile est devenue un enjeu critique pour les acteurs financiers : explosion des SIM swap, hausse des compromissions de comptes et limites des méthodes traditionnelles comme le SMS OTP. Les banques, fintechs et wallets doivent renforcer leurs contrôles avec des signaux d'identité fiables et en temps réel.

Plusmo Protect sécurise les parcours d'authentification grâce à une API opérateur unique combinant plusieurs signaux mobiles : détection de SIM swap, validation d'identité KYC, authentification silencieuse et scoring de risque automatisé. Sa plateforme permet aux équipes fraude de réduire les usurpations et impayés, tout en simplifiant l'intégration via un accès multi-opérateurs.

-35 % chargebacks chez MovyPay	**250** ID check/jour/client	**2-3 %** taux d'erreur	**+180 K** vérifications live/mois	**-25 %** fraudes « faux brokers » chez Younited vs SMS OTP

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS (MRR en K€)

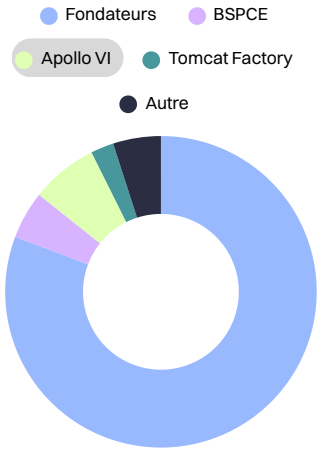


EQUITY STORY

- **2016** : création juridique de l'entité (dédiée à une autre activité que celle d'aujourd'hui)
- **2025** : lancement commercial de Plusmo Protect
- **Dette** : **227 K€** (107 K€ CCA + 120 K€ envers Plusmo Group)
- **Trésorerie** : 36 K€ au 30/06/2026, à l'équilibre.

Opération envisagée :
Une levée de **500 K€** en equity sur une valorisation pré-money de **3 M€**.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

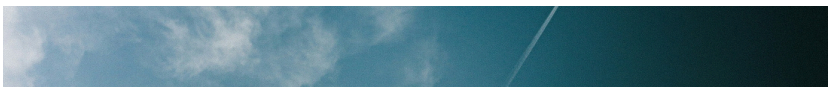
- **Plusmo Protect** cible les **BFSI (banques, fintechs, lenders, wallets, assureurs)**, soit un marché immédiat de **500 clients** adressables en France.
- Le marché de l'identité mobile est en forte croissance. Le segment BFSI représente à lui seul **plus d'un tiers** de ce marché, confortant le positionnement de Plusmo sur cette verticale.
- Quelques acteurs sont déjà présents (Prove Identity, TMT ID, DQE, Vonage...), mais Plusmo se différencie par son **moteur de décision automatisé, ses accords directs avec les opérateurs mobiles** et son déploiement déjà effectif en Europe et en Amérique latine.
- **Scénarios de sortie possibles** : rachat par un acteur de l'identité numérique ou des paiements (Prove, Mastercard, Visa, Socure) ou par un acteur des télécoms/CPaaS (Vonage/Ericsson, Infobip).

ÉQUIPE + 2 ETP



Pierre-Elie Zipilivan (CEO) -Diplômé de l'Université Paris II Assas et de Paris-Dauphine, repeat founder avec une exit (ESN, 4M€ CA en 4 ans), ancien consultant et dirigeant au sein de Plusmo Groupe. Il pilote aujourd'hui les ventes, la technologie et les opérations.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **40-60 M€**



* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 21

APOLLO VI SCOVERY | Scovery.

Scovery permet de surveiller en continu l'exposition aux risques cyber des entreprises et de leur tiers en construisant un jumeau numérique grâce à une collecte de données non intrusive et de l'évaluer grâce à un moteur de scoring alimenté par l'IA".

Les entreprises font face à une hausse des cyberattaques provenant de leur chaîne de fournisseurs, tandis que les nouvelles réglementations européennes (NIS2, DORA, CRA) imposent une surveillance continue des risques. Pourtant, la majorité des organisations s'appuie encore sur des audits ponctuels et ne dispose pas d'outil de cyber rating en continu.

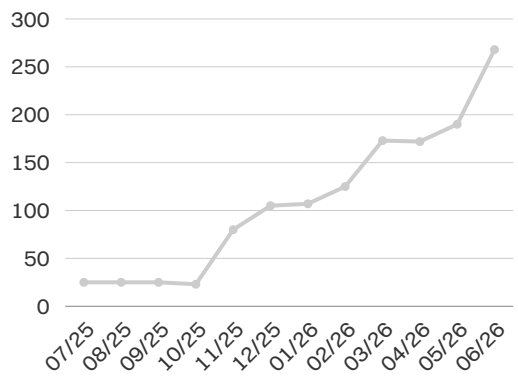
Scovery permet **d'évaluer et de surveiller en continu l'exposition aux risques cyber des entreprises** et de leurs tiers grâce à une collecte de données non intrusive, un jumeau numérique et un moteur de scoring alimenté par l'IA. La plateforme détecte les vulnérabilités à grande échelle, alerte en cas d'incident et fournit des tableaux de bord adaptés aux équipes cybersécurité comme aux directions générales.

0
Faux Positif

+80 %
de productivité sur la gestion des risques tiers

+3,5 M
Entreprises monitorées en temps réel

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(ARR en K€)

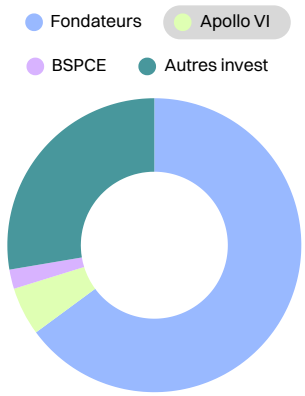


EQUITY STORY

- **2023** : création juridique
- **2024** : Levée de 440 K€
- **trésorerie** : 214 K€
- **Dette** : 534 K€
- **Net cash burn** : 35 K€

Opération envisagée :
Levée de **500 K€** sur une valorisation pré-money de **4 M€** incluant **5 %** de BSPCE.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Scovery** cible les ETI et les grands comptes soit un marché immédiat d'environ 10 000 entités en France.
- Le marché est porté par la forte croissance des besoins en cybersécurité, accélérée par les réglementations NIS2, DORA et CRA, qui imposent une évaluation continue des risques cyber.
- Quelques acteurs sont déjà établis (BitSight, SecurityScorecard, Board of Cyber), mais **Scovery** se différencie par **son architecture graphe et IA-native, et son jumeau numérique** des entités, offrant une approche plus avancée que les solutions traditionnelles de cyber rating.
- **Scénarios de sortie** : rachat par une agence de notation financière (Moody's, Fitch, S&P), un leader du cyber rating (BitSight, SecurityScorecard, UpGuard) ou un acteur de l'assurance/assurtech.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **150 M€**

ÉQUIPE + 2.5 ETP



Thomas Gayet (CEO) - Entrepreneur en cybersécurité, fondateur de Lexsi (cédé à Orange Cyberdefense) et d'Econocom Digital Security (cédé à Atos), il pilote les ventes et la vision produit.



Jérôme Daudré (COO) - Ancien auditeur chez Mazars et cofondateur de deux sociétés revendues (cabinet de conseil à Devoteam et Econocom Digital Security à Atos), il pilote les finances, l'administration et le développement produit.



Alexandre Ahmim (CTO) - Diplômé de l'ESIO et d'In'Tech Info, expert cybersécurité passé par Lexsi, Sogeti, Telindus et Econocom Digital Security, il pilote le développement produit et les évolutions techniques de la plateforme.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 21

SWIPELINK est une solution de recrutement par IA dédiée aux métiers sous tension. Le sourcing et la qualification candidats sont automatisés, permettant de trouver beaucoup plus de candidats qu'avec les solutions de recrutement traditionnelles, le tout avec une qualification beaucoup plus précise, pour un prix plus compétitif.

Les métiers sous tension souffrent d'une pénurie structurelle : la majorité des candidats qualifiés sont déjà en poste ou restent invisibles sur les jobboards, tandis que les cabinets de recrutement sont coûteux et peu adaptés aux recrutements récurrents.

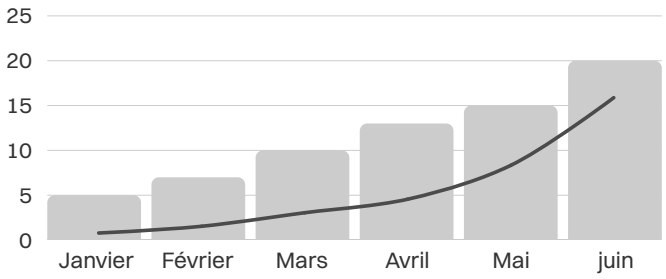
Swipelink automatise l'ensemble du processus de recrutement grâce à un SaaS combinant **sourcing multicanal**, **qualification automatisée et matching intelligent**. Sa plateforme livre en **48 heures une shortlist de candidats** qualifiés, réduisant jusqu'à **10 fois** le coût de recrutement par rapport aux cabinets traditionnels, tout en améliorant la qualité de la sélection. Initialement déployée dans la grande distribution, elle est désormais utilisée dans des secteurs variés comme le BTP, la logistique et l'aéroportuaire.

10x
moins cher qu'un cabinet de recrutement

48 heures
maximum pour la livraison d'une shortlist de profils qualifiés

80 %
des missions abouties en 1 mois, 100 % en 2 mois

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS
(MRR en K€)

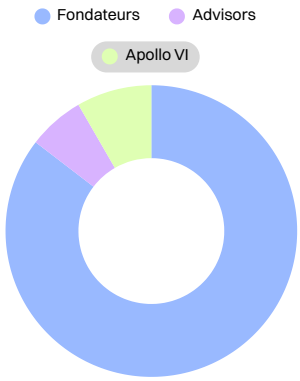


EQUITY STORY

- **2024** : création
- **Trésorerie** : 81 K€
- **Pas de dette**

Opération envisagée : Une levée de **250 K€** en equity sur une valorisation pré-money de **2,6 M€**.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Swipelink** cible initialement les métiers sous tension de la grande distribution alimentaire, porté par 16 000 points de vente et des besoins récurrents en recrutement.
- Le marché du recrutement est en forte croissance (**584 Mds$ au niveau mondial en 2024**). Cependant, les entreprises font face à des processus de recrutement longs et coûteux, et des jobboards peu adaptés.
- Quelques acteurs existent (GoJob, Jobandtalent, Indeed), mais Swipelink se différencie par **son dataset propriétaire, ses règles métiers encodées** et **son automatisation** permettant de générer des shortlists qualifiées en 48h.
- **Scénarios** de sortie possibles : rachat par un acteur RH stratégique (HelloWork, Indeed/Recruit, Jobandtalent), un groupe d'intérim (Randstad, Adecco, Manpower) ou une plateforme ATS/recrutement.

MARCHÉ ATTEIGNABLE 576 M€

ÉQUIPE + 3.5 ETP



Hugo Abdelhadi (CCO) Diplômé d'un Master en commerce international (IAE Montpellier), avec une expérience Sales en PropTech, il pilote le développement commercial, la stratégie commerciale, le portefeuille enseignes et l'exécution terrain.



Bilal Yacouti (CEO) Diplômé d'un Master SIRH (IAE Montpellier), avec une expérience en recrutement chez Randstad et un parcours entrepreneurial, il pilote la vision stratégique, le développement commercial et l'acquisition.



Rédouane Bouazzaoui (CPTO) - Diplômé d'un Master SIRH (IAE Montpellier) et formé en développement informatique en autodidacte, avec une expérience RH et produit, il pilote la direction technique, la vision produit, la plateforme et le développement de l'actif data.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 21

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.



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®