ClubFunding

TOMCAT

Investir dans des **startups**

avec APOLLO IV

Investissez en *venture capital* dans 7 startups sélectionnées par Apollo IV, dans le cadre d'un partenariat avec l'accélérateur Tomcat Factory et ClubFunding. Accessible dès 1 000 €, investissement en financement participatif, éligibilité PEA-PME, IR-PME, 150-0 B ter.



ClubFunding - contact@clubfunding.eu

WWW.CLUBFUNDING.EU

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

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

Apollo IV 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 IV comporte un risque de perte totale ou partielle du capital investi. Les startups sélectionnées par Apollo IV 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 IV, 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.

Éditorial



Pourquoi ClubFunding vous propose désormais cette classe d'actif ?

Parce que le private equity s'installe durablement dans les portefeuilles diversifiés, et qu'il ne se limite plus aux investisseurs institutionnels. Et au cœur de cette classe d'actifs, le *venture capital,* le capital-risque, reste l'une des poches les plus prometteuses… et les plus inaccessibles.

C'est pour lever cette barrière que nous avons choisi de proposer aux investisseuses et investisseurs de ClubFunding un nouveau produit, né de notre rencontre avec Tomcat et son fondateur Patrice Thiry. Ce produit combine le meilleur des deux mondes : les opportunités saisies par des business angel, la structure d'un fonds de venture capital… et l'accessibilité du financement participatif.

Concrètement, vous investissez dans une société déjà constituée. Cette dernière sélectionne 7 startups (sur plus de 2 500) par ailleurs sélectionnées par Tomcat Factory pour bénéficier de leurs missions d'accompagnement pendant 6 mois. Chaque startup bénéficie d'environ 300 000 € de capital et d'un accompagnement intensif pour accélérer sa croissance.

Oui, c'est un placement risqué. Le capital investi peut être perdu. Mais le modèle du *venture*, c'est celui du potentiel : une seule pépite peut compenser plusieurs échecs. Et pour cela, encore faut-il que les jeunes entreprises soient bien entourées. C'est tout l'enjeu de ce partenariat.

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 plus de 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

30 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 INVESTIR AVEC CLUBFUNDING ?

En investissant avec ClubFunding, vous financez Apollo IV, qui porte, avec son partenaire Tomcat Factory, un projet d'accompagnement de 7 startups déjà sélectionnées. Un positionnement stratégique, entre amorçage et levée institutionnelle.

PHASES DE CROISSANCE

0 € de revenu	<10 K€ MRR*	>20 K€ MRR*	Levée VC	Scaling*	Rachat
Idéation	Love money*	Apollo IV	Série A	Série B/C	Exit*

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 17

INVESTISSEMENT EN STARTUPS

Tomcat Factory, le moteur d'Apollo

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

+80 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

2 % des startups intègrent le programme. Une analyse approfondie : équipe, traction, marché, technologie.

Accélération

Pendant 6 mois, un accompagnement sur plusieurs axes clés : marketing, force commercial, gouvernance.

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

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 17

INVESTISSEMENT EN STARTUPS

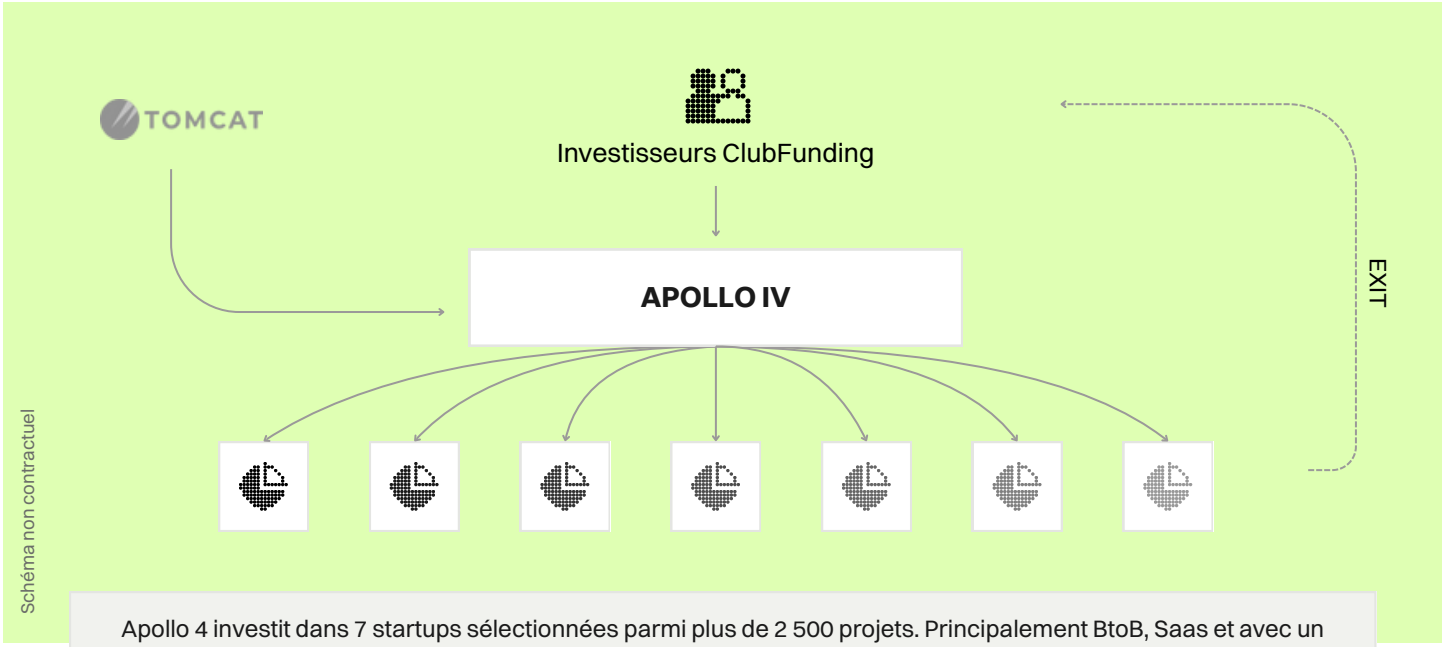
Investir avec ClubFunding : comment ça fonctionne ?

En investissant avec ClubFunding, vous financez Apollo IV et son portefeuille de 7 startups rigoureusement sélectionnées avec Tomcat Factory. 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 IV
- ✓ Cette société investit dans 7 startups déjà sélectionnées par Tomcat Factory
- ✓ 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 4 investit dans 7 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 IV dans les startups sont alloués à des problèmes 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 ans
Durée visée de l'investissement

1000 €
Ticket minimum d'investissement

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 17

APOLLO IV

7 startups sélectionnées

CareCall · Certificall · nricher · Praiz · OPSCIDIA The value of knowledge · Playpro · QiiRO

APOLLO IV

Un portefeuille, 7 startups

En investissant avec ClubFunding, vous financez une société qui sélectionne 7 startups prometteuses. Grâce au partenariat d'Apollo, Tomcat Factory et ClubFunding, vous accédez aux rendements potentiels du capital-risque en diversifiant votre risque.

CareCall · Certificall · nricher · Praiz · OPSCIDIA The value of knowledge · Playpro · QiiRO

L'équilibre d'un portefeuille diversifié

Les startups sélectionnées par Apollo IV et Tomcat Factory 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, HealthTech 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.

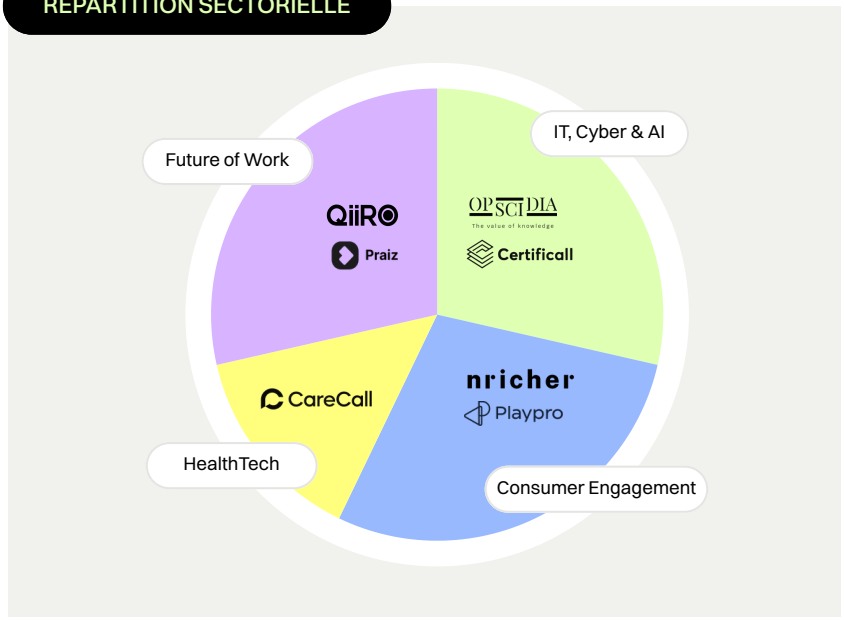
INDICATEURS CLÉS

2,3 M€
Montant disponible à l'investissement

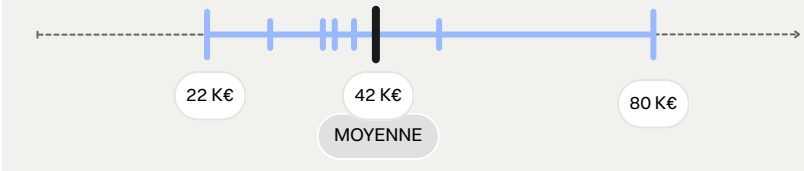
300 K€
MRR combiné du portefeuille de 7 startups

+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 17

APOLLO IV CareCall | CareCall

Découvrez le produit >

CareCall est une solution SaaS d'intelligence vocale permettant aux professionnels de santé d'automatiser à 100 % la gestion des appels entrants et sortants.

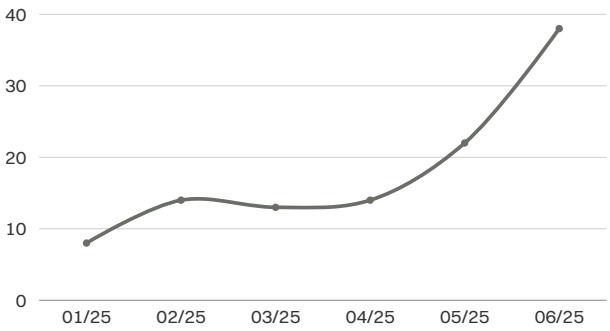
En moyenne, les patients attendent 13 à 15 minutes avant d'obtenir une réponse au téléphone. Cette surcharge pèse sur les secrétariats, entraînant des rendez-vous manqués, des urgences mal gérées et un coût administratif élevé.

CareCall automatise la gestion des appels entrants et sortants grâce à un agent vocal intégré au logiciel métier. **Il prend les rendez-vous, envoie des rappels, détecte les urgences et répond aux questions fréquentes, 24h/24.**

Résultat : une **réduction du no-show**, des **coûts allégés**, une **meilleure disponibilité téléphonique** et un **parcours patient fluidifié**.

Jusqu'à 100	**70 %**	**3 fois**	**200 K**
appels traités simultanément	de réduction de no-show	moins cher qu'un secrétariat externalisé	appels traités / mois

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS



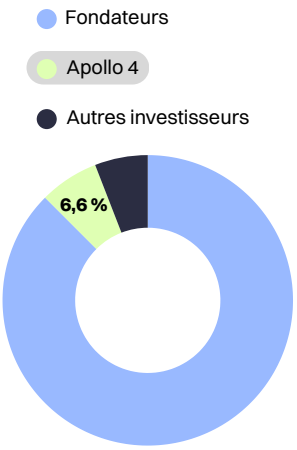
Léger ralentissement fin Q1 2025, lié au *churn* de deux chirurgiens esthétiques (peu compatibles à date), au départ de deux freelances et à l'intégration produit des retours utilisateurs.

EQUITY STORY

- **Novembre 2024** : création
- **100 % aux co-fondateurs**
- Pas de dette
- **42 K€ de trésorerie, à l'équilibre**

Opération envisagée : une levée de fonds de 550 K€ en equity sur une valorisation pré-money de 4,5 M€. Déjà 300 K€ sécurisés auprès de BAs clients de la solution.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **CareCall cible les centres d'imagerie, dentaires et ophtalmologiques**, avec une extension vers les médecins, spécialistes et établissements hospitaliers.
- **Le marché de l'IA vocale en santé croît fortement**, porté par la pénurie de personnel et la saturation des standards téléphoniques.
- **CareCall se démarque des concurrents (Vocca, Reecall, Hyro)** par une tarification plus basse, une installation rapide et une gestion complète des appels.
- **Deux scénarios de sortie possibles** : rachat par un acteur français (ex : Doctolib) ou international souhaitant s'implanter en Europe.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **27 M€**

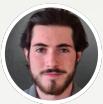
ÉQUIPE + 2 FREELANCES



Alexandre Sadoun (CEO) - Diplômé d'Assas, de la Sorbonne et de l'ESSEC. Après deux projets lancés pendant ses études et une année en conseil chez Onepoint, il dirige aujourd'hui la stratégie, l'exécution et le recrutement de CareCall.



Samuel Shemtov (CTO) - Diplômé d'Epitech, de l'ESCP et de l'université de Kent, il a 2 ans d'expérience en IA, dont 1 an chez Onepoint. Fondateur de ComptaX, il pilote aujourd'hui la tech, le produit et la satisfaction client chez CareCall.



Jean-Baptiste Debize (CTO) - Titulaire d'un double diplôme Epitech/UCLA en data science, big data et cybersécurité. Après un an chez Cryptio en tant que développeur full stack, il prend en charge l'infrastructure backend de CareCall.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 17

APOLLO IV

Certificall

Certificall

Découvrez le produit >

Certificall est une solution SaaS qui permet de certifier des photos et vidéos pour lutter contre la fraude et garantir l'authenticité des contenus numériques dans le secteur du BTP, du transport et de l'assurance.

En 2024, les fraudes numériques ciblant les entreprises ont augmenté de 244 %, représentant un préjudice estimé à 400 millions d'euros rien que dans le secteur de la rénovation énergétique en France.

Certificall répond à ces problématiques en proposant une **solution certifiante qui garantit l'authenticité des preuves en temps réel**. Cette fiabilité repose sur plusieurs fonctionnalités clés : **preuves infalsifiables**, **intégration fluide**, **sécurité et archivage renforcés**.

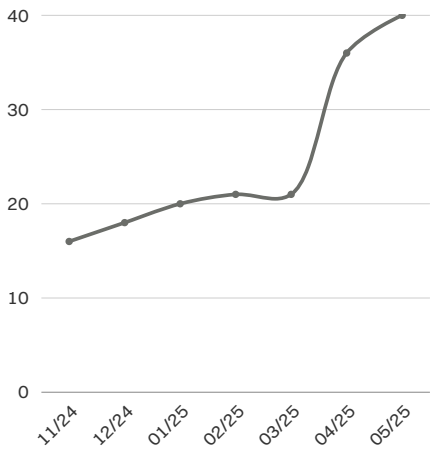
Certificall permet ainsi à ses clients de **réduire les pertes liées aux fraudes, d'alléger leur charge de travail** en traitant automatiquement jusqu'à 75 % des demandes de vérification et de **diminuer les coûts de vérification de 30 %**.

+180 €
d'économie / vérification de sinistre

+12 %
de temps gagné / vérification

+70 %
de fraudes détectées (vs. 30 % sans Certificall)

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS



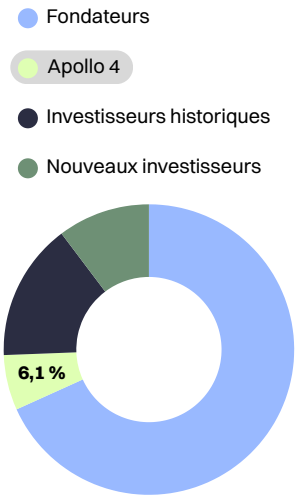
La croissance mensuelle moyenne sur les 6 derniers mois est de +3,7 K€ de MRR, portée par un POC* de 4 mois de 55 K€ signé avec Groupama en mars

EQUITY STORY

- **Octobre 2022** : création
- Avril 2025 : augmentation de capital de 364 K€ sur une valorisation pré-money* de 3 M€
- **Décembre 2024 :** Augmentation de capital de 230 K€ sur la même valorisation que le tour précédent
- Dette de **177 K€** (BPI, crédit bancaire)
- **66 K€ de trésorerie, 32 K€** de cash **burn** mensuel

Opération envisagée : une levée de fonds de 700 K€ en equity sur une valorisation pré-money de 3,4 M€. Groupama, Supercapital et le réseau de BA Insurangels seraient co-investisseurs.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

Le seul acteur à proposer une certification visuelle "in situ" couplée à une API B2B intégrable en marque blanche.

Son avantage concurrentiel face aux acteurs américains repose sur des barrières à l'entrée solides, telles que la conformité stricte au règlement eIDAS et une bonne implantation dans l'écosystème des PME et grands groupes français.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **627 M€**

ÉQUIPE + 7 PERSONNES



Guillaume Laurent (CEO) - Expert transport et ex-entrepreneur, il a revendu son cabinet avec succès. Résilient et ambitieux, il gère les grands comptes.



Nicolas Chabauty (CEO) - Ingénieur de formation, expert en assurance, il a dirigé jusqu'à 60 personnes et pilote la stratégie grands comptes (assurance).



Grégoire Lacoste (CPO) - Ingénieur de formation, développeur full stack, fondateur d'agence, il cumule 8 ans en stratégie digitale. Il développe le produit.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 17

APOLLO IV Nricher | nricher

Découvrez le produit >

Nricher est une plateforme d'intelligence produit qui permet aux retailers de piloter en temps réel leur assortiment, leur pricing et leur présentation, pour vendre plus.

Les e-commerçants font face à une forte concurrence, des catalogues mouvants et des budgets marketing mal exploités. Près de 40 % des produits sont mal catégorisés sur Google Shopping, augmentant le coût d'acquisition client.

Nricher résout ces problèmes grâce à trois briques technologiques :

- **Scrapping automatisé** : +1 million de fiches produits mises à jour chaque jour ;
- **IA de catégorisation** : nettoyage et structuration des catalogues ;
- **Dashboard stratégique** : benchmark produit / prix / vis, recommandations et détection de produits manquants?

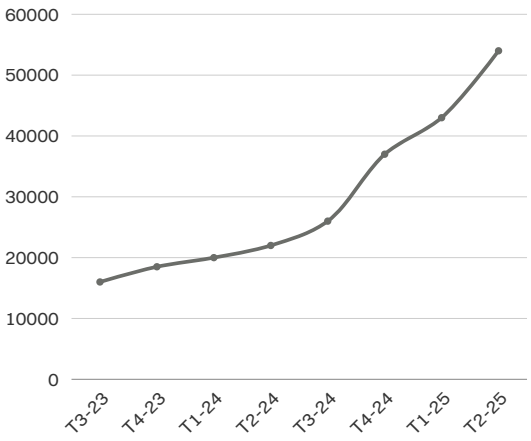
Résultat : un coût d'acquisition client (CAC) réduit, plus de ventes et une meilleure efficacité opérationnelle.

-29 %
de coût d'acquisition

+18 %
de chiffre d'affaires / client en moyenne

20 à 30 %
des produits du catalogue génèrent plus de ventes

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS



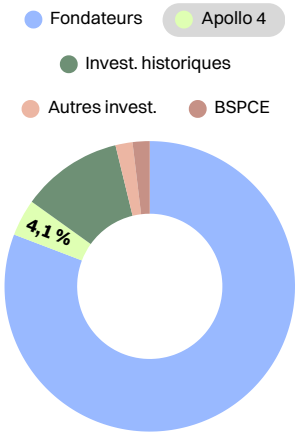
MRR en K€

EQUITY STORY

- **Avril 2022** : création
- **Octobre 2023** : Levée de 415 K€ avec des business angels sur une valorisation *pre-money** de 2 M€
- **50 K€ de dette** et 23 K€ d'apport en compte courant
- **+142 K€ de trésorerie à fin mai**, brûle 15 K€ / mois

Opération envisagée : une levée de fonds de 365 K€ en equity sur une valorisation pre-money de 5,2 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Nricher cible plus de 100 K sites e-commerce en France,** avec un ticket minimum de 500 €/mois et un positionnement unique de plateforme 3-en-1 : prix, offre, présentation.
- **La croissance du e-commerce (+15 %/an),** la digitalisation produit et la pression sur les marges rendent son offre incontournable**.**
- **Sa technologie propriétaire (scraping sans EAN, IA/NLP)** crée un "catalogue miroir" ultra-complet, difficile à répliquer.
- **La concurrence reste fragmentée,** laissant une place à saisir pour un acteur complet de nouvelle génération.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **600 M€**

ÉQUIPE + 5 PERSONNES



Alberto Buron (CEO) - A étudié à Oxford, titulaire d'un master en économie de l'Université de Valladolid et d'un master en management de l'ESCP. Fort de 15 ans en conseil et de 8 ans chez L'Oréal comme manager et chef de projet, il a aussi cofondé deux entreprises dans l'immobilier et l'e-commerce. Il pilote la stratégie globale de l'entreprise, incluant les ventes, le produit et le financement, avec une approche orientée exécution et performance.



Eric Mabilon (HoS) - Diplômé en comptabilité et en nouvelles technologies, il cumule 14 ans d'expérience en sales et business development chez Visa, Adyen, Worldline et Scalapay. Ancien CEO de Sofa Club et mentor chez EuraTechnologies, il pilote le développement commercial de Nricher avec une forte expertise partenariats et retail.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 17

APOLLO IV

Opscidia

Découvrez le produit >

Opscidia est une solution SaaS de veille scientifique, conçue pour aider les équipes de R&D à détecter, analyser et synthétiser rapidement l'information provenant de millions de publications de recherches.

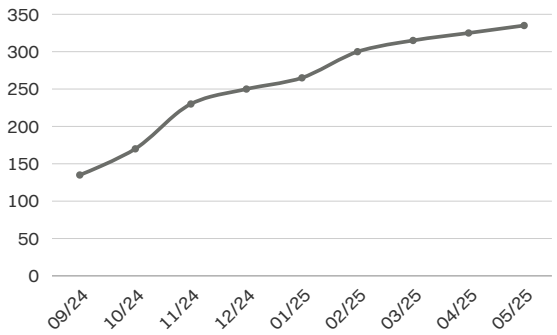
Alors que 90 % des dirigeants placent l'innovation parmi leurs priorités, plus de la moitié n'ont pas d'outils adaptés pour la piloter. Les équipes font face à une surcharge d'information et à un manque de fiabilité des sources.

Opscidia centralise et automatise la veille scientifique via un **moteur de recherche IA**, un **dashboard d'analyse stratégique**, une **IA de synthèse sourcée** et un **chatbot interactif**.

Résultat : un gain de temps, des décisions plus rapides et un meilleur retour sur investissement en innovation.

100 %	**10 K**	**80 %**
de fiabilité	requêtes par mois	de gain de temps sur la veille

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS (ARR en K€)



Le portefeuille d'Opscidia est composé de la manière suivante :

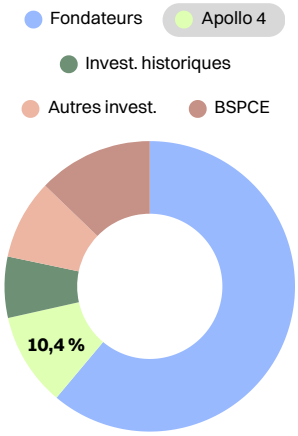
- 47 % de petits comptes (équivalent à 19 % de l'ARR)
- 21 % de moyens comptes (équivalent à 25 % de l'ARR)
- 32 % de grands comptes (équivalent à 56 % de l'ARR)

EQUITY STORY

- **Mai 2019** : création
- **Sept. 2022** : Levée de 200 K€ au moment de la commercialisation (valorisation post-money : 2 M€)
- **Dette de 85 K€** (BPI + 2 banques)
- **+60 K€ de trésorerie**, proche de la rentabilité grâce aux paiments upfront

Opération envisagée : une levée de fonds entre 250 K€ et 500 K€ en equity sur une valorisation pre-money de 2,1 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Cible : les biotechs, ETI et grands comptes industriels,** soit 15 K entreprises en France, avec un panier moyen de 10 K€/an amené à croître via upsell et orientation grands comptes.
- **Expansion prévue vers l'Allemagne,** avec 20 K entreprises adressables, pour un marché total estimé à 350 M€.
- **Marché porté par l'essor de l'IA spécialisée**, face à une masse croissante de publications scientifiques.
- **Avantage concurrentiel fort** : modèle entraîné sur un vaste corpus, offrant un copilote IA fiable pour la recherche, la synthèse et la collaboration R&D.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **150 M€**

ÉQUIPE + 6 PERSONNES



Sylvain Massip (CEO) - Diplômé de CentraleSupélec et Cambridge, il a dirigé l'innovation chez Natural Grass et conseillé la Commission Européenne et Cap Digital. Il pilote la vision business, les fonctions RH, administratives, financières et co-assure les ventes.



Assia Asrir (HoS) - Diplômée d'un MSc en immunopathologie et d'un PhD, elle a été chercheuse pendant 6 ans, VP du réseau Biotechno, puis enseignante à l'université. Elle pilote la partie commerciale et le suivi client.



Fréjus Laleye (CTO) - Titulaire d'un PhD en IA après un master à l'IMSP et un IUT. Ancien chercheur au CEA pendant 3 ans, il dirige aujourd'hui la partie Tech & Product chez Opscidia.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 17

APOLLO IV PlayPro | Playpro

Découvrez le produit >

PlayPro est une solution SaaS tout-en-un pour la gestion des réservations, paiements et opérations des centres de loisirs.

Les centres de loisirs sont confrontés à une surcharge d'appels, un taux élevé de no-shows (80 %), une gestion éclatée et une faible digitalisation. PlayPro centralise leurs opérations via une solution tout-en-un : **réservation en ligne**, **paiement**, **CRM** et **marketplace intégrée**.

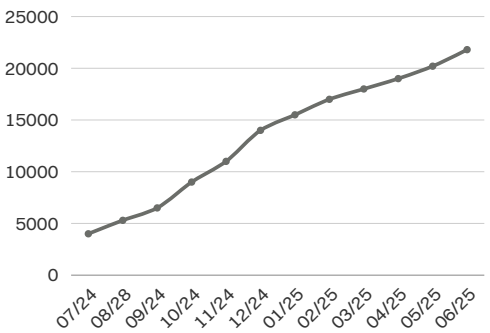
Résultat : 90 % d'appels en moins, 40 % de réservations en ligne, un remplissage optimisé et une réduction des coûts (140 €/mois avec PlayPro vs 230 €). L'outil s'intègre facilement aux systèmes existants et simplifie le pilotage quotidien grâce à un tableau de bord unique.

-80 %
de no-show grâce au prépaiement d'acompte

2,5 jours
gagnés par semaine

+25 %
de satisfaction client dans les établissements

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS



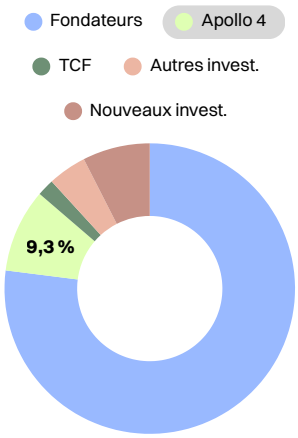
Playpro a une croissance mensuelle de +1,5 K€ / mois de new MRR. La situation financière de la société est pérenne grâce aux encaissements upfront et du setup : encaissement de 250 K€ pour 280 K€ de dépenses sur les 6 derniers mois.

EQUITY STORY

- **Mai 2021** : création
- **Mars 2023** : Levée de 250 K€ (valorisation après conversion de 2 M€) et une absorption de PlayPro pour 1,25 M€ en octobre 2024 (valorisation après conversion de 2,5 M€)
- **Dette de 165 K€** (BPI + 2 banques)
- **+30 K€ de trésorerie**, 5 K€ de burn mensuel sur les 6 derniers mois et 75 K€ en attente d'encaissement.

Opération envisagée : une levée de fonds de 500 K€ en equity sur une valorisation pre-money de 2,2 M€. Déjà 100 K€ de sécurisés auprès de business angels.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **PlayPro cible 150K centres de loisirs en France,** avec un panier moyen de 140 €/mois et un potentiel de croissance via l'ajout de fonctionnalités SaaS et les commissions sur paiements.
- **Le marché des loisirs rebondit post-Covid**, avec +8% de croissance en 2024, porté par les expériences indoor/outdoor et les JO 2024.
- **Marché fragmenté et en voie de saturation**, nécessitant des solutions innovantes pour se démarquer.
- **PlayPro se distingue** par sa marketplace intégrée et une offre pensée pour les multi-sites.

MARCHÉ ATTEIGNABLE 250 M€

ÉQUIPE + 11 PERSONNES



Benjamin Gueroui (CEO) - Diplômé de la Sorbonne et de GEM, il a travaillé en private equity avant de fonder PlayPro. Profil ambitieux et "doer", il pilote la stratégie, la relation client et l'administratif.



Guillaume Caillot (COO) - Fonde L'École Française, la revend après 50 M€ de CA, investit dans PlayPro et en pilote aujourd'hui le développement commercial.

Foued Cherni (CPO) - Diplômé en Business Administration, il cumule 11 ans d'expérience dans la formation et le management tech. Il pilote le produit et une équipe de 11 développeurs.



Chokri Siala (CTO) - Ingénieur, il cofonde Sifo Consulting en 2015. Il pilote aujourd'hui l'ensemble de la stratégie et de l'architecture technique.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 17

APOLLO IV

Praiz

Praiz

Découvrez le produit >

Praiz est une solution SaaS d'intelligence conversationnelle qui automatise l'extraction et l'intégration des données clés issues des échanges professionnels (appels, visioconférences) directement dans les CRM.

Les entreprises souffrent de données CRM incomplètes ou obsolètes, entraînant erreurs coûteuses et décisions peu fiables. Praiz transforme automatiquement les conversations clients (Zoom, Meet, Aircall…) en données structurées, injectées en temps réel dans les outils métiers. Grâce à l'IA, l'outil **extrait les informations clés**, **auto-remplit le CRM**, **génère des rapports** et **s'intègre aux principaux outils du marché**.

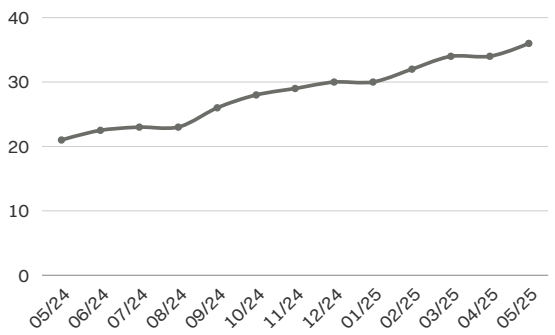
Résultat : un CRM à jour, une performance commerciale optimisée et un meilleur pilotage stratégique. Praiz devient un allié pour les équipes Sales, Customer Success et Support.

14 minutes
de réecoute par session en moyenne (vs. <1 % pour les autres outils)

100 %
des calls créent de la valeur grâce à la saisie automatique dans le CRM

2 heures
économisées / jour grâce à la saisie automatique

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS (MRR en K€)



Le portefeuille de Praiz est composé de la manière suivante :

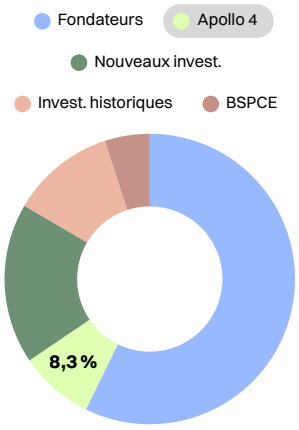
- 48 % de petits comptes (équivalent à 14 % de l'ARR)
- 30 % de moyens comptes (équivalent à 28 % de l'ARR)
- 22 % de grands comptes (équivalent à 58 % de l'ARR)

EQUITY STORY

- **Février 2022** : création
- **80 % aux co-fondateurs** suite à une première levée de 420 K€ sur valorisation pré-money* de 2,4 M€
- **Dette de 190 K€**
- **192 K€ de trésorerie**, 35 K€ de net burn mensuel, +6 mois de runway

Opération envisagée : une levée de fonds de 850 K€ (600 K€ déjà sécurisés), sur une valorisation pré-money* de 2,5 M€.

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Praiz cible les entreprises de 50 à 300 salariés**, avec une équipe Sales de 5 à 50 personnes, soit 50 K acteurs et un marché de 200 M€ (panier moyen : 4 K€/an).
- **Le marché de l'automatisation des données conversationnelles CRM** croît rapidement (+28 % CAGR, 48,4 Md€ d'ici 2033).
- **Praiz se différencie par une approche CRM-first,** plug-and-play, pensée pour le mid-market.
- **Déjà choisi par d'anciens clients de Modjo ou Gong,** en quête de fiabilité et d'efficacité métier.

MARCHÉ ATTEIGNABLE 200 M€

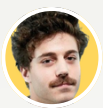
ÉQUIPE + 2 PERSONNES



Vincent Roulois (CEO) - Diplômé de Skema, il a débuté chez Google puis passé 4 ans chez Aircall, de 1er SDR à team lead SMB. Expert sales, il connaît parfaitement les directeurs commerciaux. Il pilote aujourd'hui la partie commerciale.



Arthur André (COO) - Diplômé du BBA ESSEC, Arthur a rejoint Aircall en tant que 11e employé et a accompagné plus de 100 clients en onboarding. Profil polyvalent, il gère aujourd'hui l'onboarding, les opérations et l'administraf.



Gabriel Guedj (CTO) - Diplômé d'HEC, il a été premier employé data chez Aircall après un stage chez Casper à New York. Entrepreneur, il pilote aujourd'hui les fonctions tech & product

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 17

APOLLO IV | Qiiro | QiiRO

Découvrez le produit >

QiiRO est une plateforme juridique tout-en-un (un "juriste augmenté") dédiée aux CSE et entreprises, qui leur permet de gagner en productivité dans la réalisation de leurs tâches juridiques, de s'assurer du respect de leurs obligations légales et d'être accompagnés de façon continue.

Les élus CSE manquent d'outils et d'accompagnement face à un cadre juridique complexe, ce qui entraîne une perte de temps moyenne de 3 h / semaine.

Les solutions existantes sont peu digitalisées et coûteuses. QiiRO répond à ces enjeux en digitalisant la gestion juridique via : **+2 000 documents à jour** (PV, DUER, RGPD…), **une assistance juridique multicanal** (chat, mail, visio), **des outils automatisés** (génération, tableau de bord, calendrier), **des formations certifiantes en ligne**

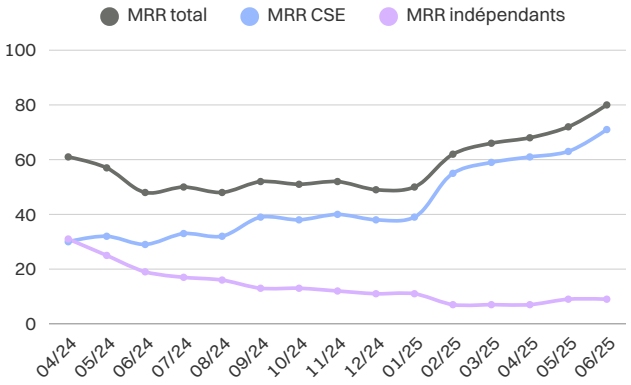
QiiRO fait gagner du temps, réduit les risques et rend le droit accessible à tous.

3 heures
gagnées par semaine

-91 %
sur les coûts juridiques

4,8/5
avis Trustpilot

ÉVOLUTION DES DERNIERS MOIS (MRR en K€)



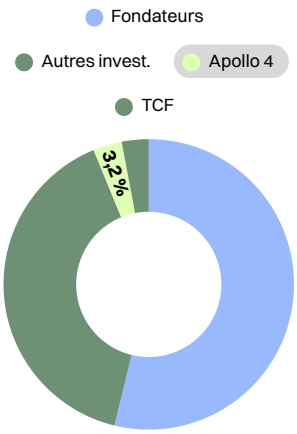
Cette courbe montre l'évolution du MRR global et des segments CSE et indépendants.
On constate que l'arrêt de l'effort sur les indépendants est largement compensé par la croissance du MRR CSE.

EQUITY STORY

- **Août 2019** : création
- A levé 1 M€ en equity depuis la création
- **Dette** : 1,5 M€ au global
- Trésorerie de **+65 K€ à fin juin, brûle 10 K€ / mois**

Opération envisagée : une levée de fonds de 500 K€ en equity sur une valorisation pre-money* à fixer (la dernière valorisation à date étant de 6,8 M€).

ACTIONNARIAT POST-OPÉRATION



LE MARCHÉ

- **Qiiro cible 80 000 CSE,** 2M d'indépendants et un large vivier de TPE/PME.
- **Le marché s'accélère**, porté par la digitalisation juridique et l'adoption croissante de l'IA générative.
- **L'écosystème LegalTech français est en pleine expansion**, avec +70% de croissance entre 2021 et 2022.
- **Qiiro se distingue** par une offre tout-en-un dédiée aux CSE, alliant expertise juridique, outils et formations.

MARCHÉ ATTEIGNABLE **>400 M€**

ÉQUIPE + 30 PERSONNES



Gaël Bill (CEO) - Diplômé de Télécom et de l'ESV, il commence sa carrière comme business developer dans les télécoms, avant de fonder Actoowin en 2014, puis Qiiro en 2019. Profil énergique, il se concentre aujourd'hui sur les ventes, le marketing et la stratégie.



Andéol de Robin (CPO) - Diplômé de la Sorbonne et de l'EM Lyon, avec une partie de son parcours effectuée à l'international. Il a dirigé les logiciels et projets SaaS chez Wedoogift (devenu Glady) pendant 6 ans. Il rejoint Qiiro pour piloter la tech et le support client, avec un deal incluant un rachat d'actions.

* L'ensemble des définitions est à retrouver dans le lexique situé page 17

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 peut 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.

/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.

NOS OFFRES

Découvrez l'offre d'investissement diversifiée de ClubFunding



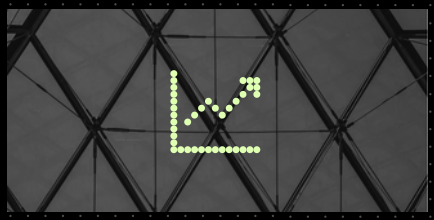
DETTE IMMOBILIÈRE

Investissez simplement et sans aucuns frais dans des projets immobiliers ciblés via des obligations simples à taux et à maturité fixes. Percevez de nouveaux revenus tous les mois grâce à vos investissements.



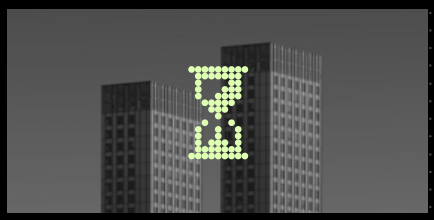
EQUITY IMMOBILIER

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



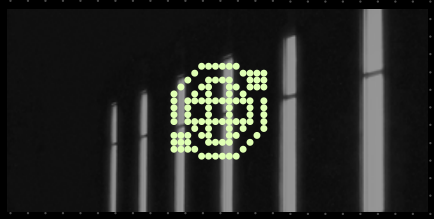
PRODUITS STRUCTURÉS

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.



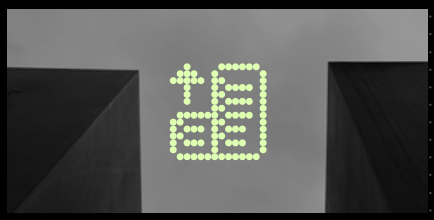
DÉFISCALISATION GIRARDIN

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).

Ces rendements ne sont pas garantis et comportent des risques de perte en capital et d'illiquidité



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®