

Lettre d'information

La lettre des PME et ETI championnes



ÉDITORIAL

par Grégoire Sentilhes

Président de NextStage^{AM}, de Citizen Entrepreneurs
et du G20 des Entrepreneurs pour la France

Les GAFAs, des acteurs désormais plus grands que les États ? Plateforme-tremplins des nouveaux champions économiques ?

Des acteurs plus grands que les États ?

Le GAFAs ou Google, Amazon, Facebook et Apple, créé depuis les États-Unis, constitue étape par étape, un nouvel ordre mondial. Apple et Google se disputent le titre de la 1^{ère} capitalisation boursière au monde, avec près de 600 milliards de dollars (Facebook, la 4^{ème} et Amazon la 8^{ème}). À eux quatre, leur capitalisation boursière représentait fin 2015, 200 milliards de dollars de plus que la totalité du CAC 40, contre 300 milliards de moins un an avant.

Ils partagent une mission commune : aider les gens à économiser du temps et des efforts dans la vie de tous les jours. Ils n'améliorent pas la vie des clients. Ils la transforment. En faisant de chacun d'entre nous au travers d'Internet, un client « gratuit », d'abord avec le concept de visiteurs (qui témoignent un intérêt), puis d'amis (partageant des informations personnelles), puis de clients (qui passent à l'acte d'achat), ils ont réussi l'exploit, amplifié par l'essor extraordinaire du mobile internet depuis 2007, de devenir à la fois accessibles à tous et aussi de constituer un rôle central dans la vie d'un nombre croissant d'êtres humains. Près de 1,55 milliards de personnes se connectent chaque jour sur Facebook, soit une communauté d'utilisateurs plus grande que la Chine, pays le plus peuplé au monde. À fin 2014, les quatre mousquetaires du GAFAs employaient près de 300 000 personnes mais représentaient déjà un PIB équivalent à celui de l'Afrique du Sud, 33^{ème} puissance économique au monde par son PIB, mais qui compte 19 millions d'employés. Leurs



capacités d'innovations sont d'une exceptionnelle efficacité. Ils ont massivement utilisé les modèles algorithmiques pour nourrir une croissance exponentielle. Avec Alexa le robot intelligent de Amazon, ou Google en matière de jeu de go, par exemple, ils franchissent une étape supplémentaire et entrent désormais dans l'univers de l'intelligence artificielle... Et leur progression n'est pas terminée...

Les GAFAs, plateforme-tremplins des nouveaux champions ...

Mais ils perdent désormais de la part de marché en matière de temps alloué par les utilisateurs chaque jour. Entre 2014 et 2015, les quatre acteurs du GAFAs sont passés de 55% à 51% de cette part de temps, au profit des nouveaux champions Snapchat (réseau social), 19 mn par jour, Shazam (musique), 19 secondes par jour.

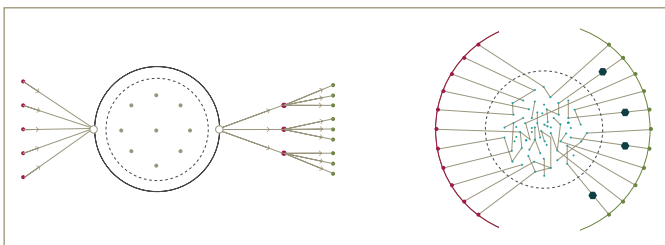
Un nombre croissant d'acteurs ont astucieusement pris conscience de l'infrastructure de fait créée à l'échelle du monde par le GAFAs, et l'utilisent comme une plateforme tremplin pour faire croître leur business. Uber, pour les taxis, Airbnb pour l'hébergement en sont des exemples spectaculaires. Leur croissance a été telle qu'ils ont donné naissance au concept de « Licornes » (ces startups valorisées à plus d'un milliard de dollars) dont plus de la moitié sont nées au travers des infrastructures créées par les GAFAs, ainsi utilisées pour créer de la valeur. Les pays les plus grands comme la Chine donnent naissance à leur propres géants, ou GAFAnomics[®] tels qu'Alibaba (e-commerce), Tencent (messaging), Xiaomi (téléphonie mobile), Baidu (réseau social). La France a des acteurs comme Sigfox ou BlaBlaCar.

Marc Andreessen, le co fondateur de Netscape en 1994 et l'inventeur du 1^{er} navigateur internet, rappelait récemment que « Dans un monde connecté, les trois choses les plus désirables sont les connexions, les connexions et les connexions » illustrant ainsi combien chacun d'entre nous, à titre personnel comme professionnel, est à la recherche, parfois même inconsciemment, de connexions.

Ainsi d'un modèle de chaîne de valeur ajoutée verticale et concentrée (industriels de l'automobile, ...) nous basculons vers un modèle de chaîne de valeur distribuée et circulaire ou les flux nourrissent une création de valeur créée indéfiniment au bénéfice des utilisateurs comme de l'entreprise, au travers des plateformes.

Chez NextStage^{AM} nous observons aussi cette tendance à la fois de l'émergence de chaînes de valeur de plus en plus circulaires qui nourrissent le succès des entrepreneurs des sociétés de nos portefeuilles, comme Konbini, LinXea, CoopAcademy, qui progressent eux aussi de manière exponentielle grâce à leur plateforme. Notre raison d'être chez NextStage^{AM}. ■

Des chaînes de valeur ajoutée verticales (par rapport aux secteurs) aux chaînes de valeur ajoutée horizontales (plateforme)



A concentrated economy

- Assets ownership
- Localised work
- Mass production
- Scarcity control



A distributed economy

- Connections access
- Distributed work
- Unit production
- Shared value
- Abundance management

Acorus lance une offre dédiée aux particuliers

Interview de l'entrepreneur
Philippe Benquet, Président d'Acorus

« Nous avons souhaité lancer une offre dédiée aux particuliers qui permettra de «réenchanter» l'expérience des travaux à domicile. »



en état de logements, entretien, maintenance et adaptation pour personnes à mobilité réduite.

NextStage^{AM} : Acorus a bâti sa réputation à travers un positionnement précurseur et original dans le monde du BTP en tant qu'entreprise de services en bâtiment. Quelles sont les clés du succès ?

Philippe Benquet : Deux éléments très différenciant constituent les clés du succès d'Acorus : une organisation agile, fondée sur la confiance et l'autonomie des équipes d'une part ; la maîtrise en interne de tous les savoirs faire de la rénovation, permettant d'offrir aux clients une solution multi-technique globale d'autre part. Ainsi, entre début 2010 et fin 2015, Acorus a augmenté son effectif de plus de 500 personnes (hors acquisition). L'entreprise regroupe à ce jour 600 collaborateurs, dans 10 corps de métiers, répartis sur 6 agences et organisés en mini-entreprises autonomes d'une dizaine de personnes. Toutes ces mini-entreprises collaborent au sein d'un réseau social d'entreprise qui permet d'échanger les meilleures pratiques.

NS^{AM} : Les équipes de NextStage^{AM} suivent Acorus depuis 2010. Quel rôle a joué la société de gestion dans l'exécution de votre plan de développement ?

PB : Les équipes de NextStage^{AM} nous ont accompagnés dans la réalisation de notre plan de développement de trois façons principales et déterminantes : en challengeant nos hypothèses de développement à l'occasion de nos Comités Stratégiques, en nous permettant de rencontrer de nouveaux prospects (assureurs, caisses de retraite, hôtellerie), et en nous poussant à réaliser des acquisitions comme PEINTISOL (14 M€ et 40 pers.) reprise en juin 2015.

NS^{AM} : En 5 ans, Acorus est devenu un spécialiste de l'aménagement de logements pour personnes

à mobilité réduite. Comment souhaitez-vous capitaliser aujourd'hui sur cette expertise pour vous lancer sur de nouveaux marchés, notamment en proposant un nouveau service à destination des particuliers ?

PB : Notre expérience de l'adaptation des logements pour les personnes âgées est très importante grâce à nos clients historiques, les bailleurs sociaux, qui se préoccupent depuis environ 5 ans de maintenir leurs locataires dans leurs domiciles. Le succès de ces prestations, destinées à des personnes fragiles, rejoint le concept d'économie de l'émotion et la qualité de l'expérience client : réaliser des travaux chez soi ne doit plus être une punition mais un plaisir (comme en témoignent les messages de remerciement très émouvants déposés sur notre site internet par des locataires heureux de pouvoir enfin prendre une douche sans risque !).

Fort de cette expertise, nous avons souhaité lancer une offre dédiée aux particuliers qui permettra de «réenchanter» l'expérience des travaux à domicile. Ce nouveau service, disponible début juin 2016, s'appuiera sur trois piliers : une plateforme internet pour simplifier la commande de travaux, des équipes multi-techniques ultra-locales pour personnaliser les travaux (Acorus devient le compagnon de votre rénovation !), des solutions innovantes correspondant à des «moments de vie» de la relation d'un particulier avec son habitat : relouer vite et mieux un bien «patrimonial», ou rajeunir un logement qui n'est plus adapté à l'âge de son utilisateur en sont deux exemples. ■

Entrepreneur : Philippe Benquet ■ **Investissement** : 2010 ■ **Véhicules concernés** : FCPR NextStage Rendement, NextStage (SCA) ■ **Investissement suivi par** : Jean-David Haas, Michaël Strauss-Kahn et Marie-Léa Soury ■

SORTIE



NextStage^{AM} a cédé le groupe Vulcain



Michel Dardenne et Olivier Tridon

« Avec le soutien de NextStage^{AM}, Vulcain a su se positionner en seulement 4 ans comme un des leaders français du marché de la sécurité »

NextStage^{AM} a cédé le groupe Vulcain (spécialiste de la sécurité incendie) auprès de Sicli Holding, filiale d'UTC Climate Controls and Security International Operations, une division d'United Technologies Corporation, un des principaux fournisseurs mondiaux de solutions technologiques pour l'aérospatiale et le bâtiment (OTIS, ...), coté sur NYSE.

Le groupe Vulcain a été fondé en 2011 par Michel Dardenne, Olivier Tridon et NextStage^{AM} avec l'ambition de constituer au travers d'un build-up un acteur majeur en France de la sécurité incendie et de faire partie du TOP 5 de son secteur avec 50 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Le groupe Vulcain propose des prestations de service liées à l'installation et la maintenance des parcs d'extincteurs multimarques mais également autour des blocs autonomes d'éclairage de sécurité (BAES), des plans d'évacuation, des RIA (Robinetts d'Incendie Armés), des systèmes de désenfumage, de la formation à la sécurité incendie, des appareils respiratoires isolants, des systèmes de sécurité incendie et d'extinction automatique, des détecteurs de gaz,...

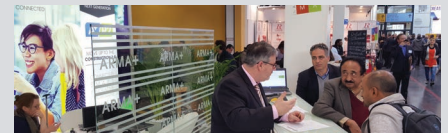
Sous l'impulsion de ses entrepreneurs qui ont su mener une stratégie de croissance interne et externe, le groupe a réalisé depuis sa création l'acquisition et l'intégration de 22 sociétés afin d'étendre son offre de service et compléter son maillage territorial.

« Avec le soutien de NextStage^{AM} mais également des investisseurs financiers M.I.3 SA et Cofir, le groupe Vulcain a non seulement atteint mais dépassé les objectifs que nous nous étions fixés en réussissant à se positionner en seulement quatre ans comme un des leaders français du marché de la sécurité incendie avec un chiffre d'affaires proche de 60 millions d'euros » souligne Michel Dardenne, président du groupe Vulcain. ■

Entrepreneurs : Philippe Dardenne et Michel Tridon ■ **Investissement** : 2011 ■ **Véhicules d'investissement concernés** : FCPR PME Championnes II, FIP NextStage Références 2008, FIP NextStage Convictions, FCPI NextStage Découvertes 2008, FCPI NextStage Découvertes 2009-2010, FIP NextStage Patrimoine, FIP NextStage Sélection ■ **Investissement suivi par** : Jean-David Haas, Aloys de Fontaine ■

EN BREF

Arma Plus aux salons WIRE et BAUMA 2016



Arma Plus a été particulièrement active en avril dernier. En effet, la société a exposé à la fois au salon WIRE (salon international du fil et du câble, qui a lieu à Düsseldorf) et au salon BAUMA (salon international des machines du bâtiment, de la construction, de l'équipement minier, de véhicules et d'équipement pour le bâtiment, qui a lieu à Munich).

Les équipes d'Arma Plus ont accueilli sur leurs stands des visiteurs venus du monde entier (Japon, Corée, Afrique du sud, Australie, Allemagne, France, Algérie, Autriche, Italie, Brésil, Israël, Honk Hong...). Environ 30 % des visites ont abouti à une démo du logiciel A+R2, solution informatique pour l'industrie de la construction. Ce MES (ou gestion de processus industriel) permet l'optimisation de l'acier pour béton (armatures, treillis standards ou spéciaux, préfabrication, négoce) ou de toute autre production à la demande. A+R2 est la sixième génération de la gamme de logiciels Arma Plus depuis 1984, qui se veut connectée, intelligente, innovante et collaborative. ■

Entrepreneur : Jean-Jacques Touya ■ **Investissement** : 2011 ■ **Véhicules d'investissement concernés** : FIP NextStage Référence 2008, FIP NextStage Convictions, FIP NextStage Patrimoine ■ **Investissement suivi par** : Grégoire Sentilhes et Julien Potier ■



StreamWide : une année charnière en 2016 : l'année de team on the run ?

Créé en 2000, **Streamwide est un éditeur de logiciels destinés aux opérateurs télécoms ou mobiles et aux fournisseurs d'accès Internet**. La société a développé une ligne de produits pour fournir des services voix et vidéo interactifs sur les réseaux VOIP : messagerie vocale, prépayés (cartes prépayées mobiles...), diffusion de contenu (sonneries et logos, audiotel,...), vidéos téléphonie (vidéo-blogs, vidéo surveillance,...).

Son chiffre d'affaires s'élève à 8,6m€. La société est restée profitable malgré la baisse de 7% des facturations (avec un 2nd semestre particulièrement difficile à -28%). La situation financière solide avec une trésorerie nette de 6m€ pour des fonds propres de 14m€.

Les licences représentent plus de 50% des facturations (en hausse de 20% en 2015 ce qui est encourageant pour 2016), la maintenance 40% (un doublement par rapport à 2012), les services 7% (2015 en baisse de 65%), le solde étant réalisé à travers les ventes de matériel (à faibles marges).

La société est très internationale avec plus de 80% fait hors de France, en croissance de 7%, avec une forte présence en Amérique du Nord et du Sud, en Afrique et Moyen Orient. La France est en déclin (-40% en 2015 à un niveau historiquement bas du fait des baisses des commandes des opérateurs).

L'enjeu pour 2016 est l'accélération du développement de la plateforme de messagerie d'entreprise TeamOnTheRun lancée en 2014. 650 entreprises sont déjà clientes fin 2015, mais avec seulement 3000 utilisateurs (dont la moitié environ sont actifs et 10% sur une offre payante). Compte tenu des tarifs (entre 2 et 6€ par mois par utilisateur en fonction des options choisies - messaging texte simple, voix et talkie-walkie, géolocalisation, etc.), le chiffre d'affaires est non significatif en 2015. Mais nous pensons que 2016 pourrait être l'année de l'accélération.

Notre rencontre avec la filiale américaine début mai nous a convaincu de la pertinence du modèle économique et de la qualité des équipes commerciales que nous avons rencontrées. Le marché américain est la clé du fait de ses perspectives de croissance (les plus proches compte tenu des prospects et des appels d'offre en cours) et les plus importantes par rapport à la taille du marché américain. L'accord de commercialisation signé avec T Mobile (le 3^{ème} opérateur américain) devrait accélérer la conquête de nouveaux clients. À titre de comparaison, le gain de 25k utilisateurs payants au tarif moyen de 4€ par mois représenterait un revenu annuel de 1m€ par an (soit une croissance de plus de 10%). Ceci ne nous semble pas hors de portée d'ici 2017. 📈

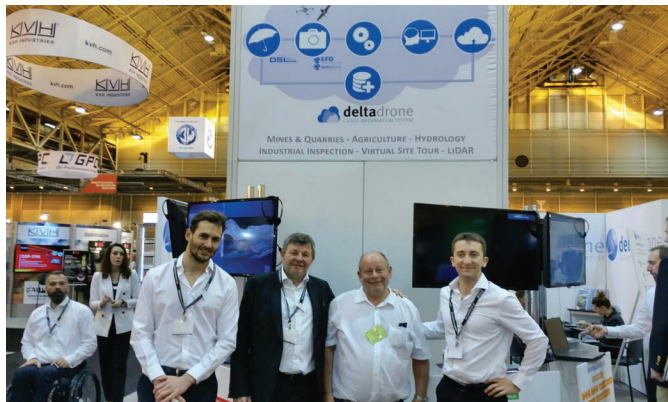


© iStock - 76850275

Entrepreneur : Pascal Béglin ■ **Investissement :** 2007 ■ **Véhicules d'investissement concernés :** FCPI NextStage Développement 2006, FCPI NextStage Développement 2007, FCPI NextStage Découverte 2008, FCPI NextStage Découverte 2009-2010, FCPI NextStage CAP 2016, FCPI NextStage CAP 2017 IR, FCPI IR NextStage CAP 2018, FCPI NextStage CAP 2020, FCPI NextStage CAP 2021, FCPI NextStage CAP 2017 ISF, FCPI ISF NextStage CAP 2018, FIP NextStage Transmission 2006, FIP NextStage Transmission 2007, FIP NextStage Convictions, FIP NextStage Sélection FIP NextStage Rendement ■ **Investissement suivi par :** Vincent Bazi, Jérémy Garnier et Axel Martin Carlotti 📈



Delta Drone déploie sa stratégie aux États-Unis



Vicent Bazi et Christian Vigiuié

Créé en 2011, Delta Drone **conçoit, assemble et commercialise des drones professionnels à usage civils**.

La différenciation du groupe repose sur son modèle économique basé sur la mise à disposition d'une offre de service globale, basée sur un principe locatif et associant le traitement des données, l'assistance, la maintenance, l'assurance, l'archivage mais aussi la mise à disposition des drones (ainsi que les consommables et pièces de rechange) fabriqués en interne dans son usine Marocaine ou achetés en externe.

Le groupe se focalise sur 6 marchés (Carrières/Mines et Géomètres-expert, Agriculture, Media et Communication, Énergie et Réseaux, Inspection d'infrastructures ; Protection des Forêts) avec des utilisations diverses (cartographie aérienne, surveillance, inspection d'infrastructures/sites industriels, détection de banc de poissons, mesure de pollution...).

La gamme comprend à ce jour 2 drones : le Delta H de type VTOL (Vertical Take-Off & Landing) à voilure tournante de quatre rotors et le Delta Y de type CTOL (Conventional Take-Off & Landing) à voilure fixe.

La trésorerie nette à fin mars est de plus de 4m€ (le tirage des lignes d'OCABSA existantes à la main du dirigeant permet une levée supplémentaire de 15m€) pour des capitaux propres de plus de 9m€.

Fly-n-Sense fin 2015 (acquise par échange de titres donnant à Urgo/ Viva Santé 10% du capital de Delta Drone) apporte au nouvel ensemble sa présence dans la prévention et la surveillance des incendies de forêts, ainsi que dans le domaine de la viticulture. Les 2 sociétés vont pouvoir en outre mutualiser les coûts de R&D. Les BSA permettront une augmentation de capital additionnelle de 4m€.

La société est donc à la tête d'une capacité de financement de plus de 22m€ permettant de déployer sa stratégie dans les services au niveau mondial sur les 6 métiers identifiés comme stratégiques à la fois par croissance organique et acquisitions.

Nous avons accompagné aux États-Unis la société au Salon International des Drones début mai permettant d'observer le comportement des acteurs de l'industrie et l'intérêt des prospects, notamment américains, vis-à-vis de l'offre de la société. Ceci nous rend confiant dans la capacité du groupe à accélérer sa croissance pour devenir un des acteurs importants de cette nouvelle activité. 📈

Entrepreneur : Christian Vigiuié ■ **Investissement :** 2013 ■ **Véhicules d'investissement concernés :** FCPI NextStage Développement 2007, FCPI NextStage Découverte 2008, FCPI NextStage Découverte 2009 -2010, FCPI NextStage CAP 2016, FCPI IR NextStage CAP 2018, FCPI NextStage CAP 2020, FCPI NextStage CAP 2021, FCPI NextStage CAP 2017 ISF, FCPI ISF NextStage CAP 2018, FIP NextStage Sélection, FIP NextStage Rendement, FIP NextStage Rendement 2021 ■ **Investissement suivi par :** Vincent Bazi, Jérémy Garnier et Axel Martin Carlotti 📈

Diversifier votre patrimoine en investissant dans les PME et ETI de croissance

* L'investissement dans les FCPI et FIP présente un risque de perte en capital et une durée de blocage des parts de 6 à 9 ans. Les avantages fiscaux proposés ne doivent pas être la seule source de motivation de l'investissement.



ISF 2016 ■ FCPI NEXTSTAGE CAP 2023 ISF

PME COTÉES	DURÉE DE VIE 7,5 ans non prorogeable (31/12/2023)
	DIVERSIFICATION Au moins 25 PME ou ETI cotées
	SOLIDITÉ des PME/ETI solides, selon NextStage ^{AM}
FCPI NextStage CAP 2023 ISF	FISCALITÉ* - À l'entrée : 50% de réduction d'ISF - À la sortie : 0% d'impôt sur les plus-values, hors prélèvements sociaux

ISF 2016 ■ FCPI NEXTSTAGE CAP 2021

PME COTÉES	DURÉE DE VIE 6,5 ans non prorogeable (01/01/2022)
	DIVERSIFICATION Au moins 25 PME ou ETI cotées
	SOLIDITÉ des PME/ETI solides, selon NextStage ^{AM}
FCPI NextStage CAP 2021	FISCALITÉ* - À l'entrée : 45% de réduction d'ISF ou 18% de réduction d'IR - À la sortie : 0% d'impôt sur les plus-values, hors prélèvements sociaux

ISF 2016 ■ FIP NEXTSTAGE RENDEMENT 2022

PME NON COTÉES	DURÉE DE VIE 30/06/2022 (30/06/2025 max)
	DIVERSIFICATION 20 PME françaises
	SOLIDITÉ Investissement en OC (60% max)
FIP NextStage Rendement 2022	FISCALITÉ* - À l'entrée : 50% de réduction d'ISF - À la sortie : 0% d'impôt sur les plus-values, hors prélèvement social

ZOOM

IR 2016 ■ FCPI NEXTSTAGE CAP 2022 IR




FCPI NextStage CAP 2022 IR

- Code ISF : 0902202219
- Approuvé par l'AMF en date du 20/01/2022
- Entrepreneur agréé par l'AMF en date du 20/01/2022
- FCPI agréé en vertu de l'article L. 214-1 du Code de Commerce

PME COTÉES

DURÉE DE VIE 6,5 ans non prorogeable (31/01/2022)
DIVERSIFICATION Au moins 25 PME ou ETI cotées
SOLIDITÉ des PME et des ETI solides, selon NextStage ^{AM}
FISCALITÉ* - À l'entrée : 18% de réduction d'IR - À la sortie : 0% d'impôt sur les plus-values, hors prélèvements sociaux

Consultez les notes fiscales et pour plus d'informations sur ces fonds, contactez votre conseiller financier.

ÉVÉNEMENTS

Les Membres de la délégation française ont été désignés pour représenter la France au G20 des entrepreneurs

Le jury s'est réuni le mercredi 20 avril dernier pour désigner les 35 chefs d'entreprise français qui représenteront la France au G20 des entrepreneurs. Parmi eux, nous pouvons citer Tanguy Desandre (Maplaceencreche.com), Boris Saragaglia (Spartoo), Arbia Smiti (Carnet de mode)... La délégation est présidée par Grégoire Sentilhes, Président de NextStage^{AM} et de Citizen Entrepreneurs. Les sherpas sont Jean-Marc Barki, Président de Sealock et Ronan Pelloux, co-fondateur de Creads.

Véritables porte-drapeaux, ces entrepreneurs incarnent les valeurs de notre pays dans sa diversité, sa parité, sa représentation géographique et dans le choix des secteurs d'activités retenus. Ils auront l'opportunité de rencontrer plus de 400 entrepreneurs du monde entier et porter ensemble les valeurs d'espoir et d'optimisme inhérentes à l'entrepreneur notamment vis-à-vis des jeunes.

Retrouvez la liste des membres de la délégation : www.citizen-entrepreneurs.com/g20-yea/delegation/



G20 #YEA2016: Pékin

G20 Young Entrepreneurs' Alliance

Pour plus de détails sur les PME et ETI suivies par NextStage^{AM}, rendez-vous sur www.nextstage.com
Retrouvez-nous sur : [in](https://www.linkedin.com/company/nextstage-am)

LA LETTRE DES PME ET ETI CHAMPIONNES - Juin 2016 est une publication trimestrielle de NextStage^{AM} - Société de Gestion agréée par l'AMF (GP 02 012 du 9 juillet 2002) - SAS au capital de 277 400 Euros - RCS Paris B442 666 830 - 19, av. George V - 75008 Paris - Tél. : 01 53 93 49 40 - Fax : 01 53 93 49 41 Email : info@nextstage.com - Web : www.nextstage.com. - Directeur de la Publication : Grégoire Sentilhes. - Rédactrice en Chef : Gwenaël Hédoux.

Gold Award 2015
Best European Growth Equity Fund*

PRIVATE EQUITY
EXCHANGE
AWARDS
2015 WINNER

* Méthodologie disponible sur www.private-equity-exchange.com
Ce prix ne préjuge pas des résultats futurs des fonds ou de la société de gestion.



AVERTISSEMENTS

Cette lettre d'information est un document non contractuel, strictement limité à l'usage privé du destinataire. Les informations contenues dans ce document proviennent de NextStage^{AM} mais ne peuvent être garanties et n'ont pas été certifiées par l'Autorité des Marchés Financiers ni par nos Commissaires aux Comptes. La Société de Gestion rappelle que ses Fonds ne sont pas à capital garanti (ce sont des Fonds à risque), qu'ils comportent des risques de perte en capital et qu'ils prévoient une durée de blocage de 6 à 10 ans. Les avantages fiscaux proposés ne doivent pas être la seule source de motivation de l'investissement. Les informations relatives aux sociétés cotées n'ont pour but que d'informer les souscripteurs sur les participations des portefeuilles et ne doivent en aucun cas être considérées comme une recommandation d'achat ou de vente. Elles n'engagent nullement NextStage^{AM} en termes de conservation des titres cités au sein des portefeuilles. La responsabilité de NextStage^{AM} ne saurait être retenue sur les informations provenant de sources extérieures. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Ce document n'est pas un document promotionnel. Avant toute souscription sur les fonds gérés par NextStage^{AM}, vous êtes invités à vous rapprocher de votre conseiller habituel et à prendre connaissance des documents réglementaires des fonds disponibles sur simple demande adressée à la Société de gestion.