



Lettre d'Information

Edition Spéciale FIP Réseau Entreprendre

LE MOT DES GÉRANTS

Chers investisseurs,

Nous sommes heureux de vous présenter notre lettre d'information dédiée aux FIP créés en partenariat avec Réseau Entreprendre®!

Réseau Entreprendre® a été créé il y a 25 ans par André Mulliez avec l'idée selon laquelle « **pour créer des emplois, il faut créer des employeurs** ». Sa mission : contribuer à la réussite d'entrepreneurs significativement créateurs d'emplois et de richesses. A ce jour, Réseau Entreprendre® est le 1er réseau de chefs d'entreprise en France avec pas moins de 10 000 chefs d'entreprise et contribue à faire émerger chaque année environ 600 nouvelles PME. A fin 2012, Réseau Entreprendre® est présent dans 69 implantations en France et à l'étranger.

Generis Capital et Réseau Entreprendre® Ile de France ont créé en 2011 le 1er fonds de private equity qui reverse une partie des gains de la société de gestion à une association d'intérêt public œuvrant pour le soutien aux jeunes entrepreneurs et PME. « Faire de la finance autrement » est une préoccupation constante chez Generis Capital. C'est même sa marque de fabrique !

Etre investisseur dans un FIP Réseau Entreprendre, c'est avoir accès aux sociétés de Réseau Entreprendre®, à ses « pépites » et à leur succès au travers des investissements des FIP. Pour mémoire, **84% des sociétés accompagnées par Réseau Entreprendre® au niveau national sont toujours en activité 5 ans** après leur accompagnement. Comment est-ce possible ? Réseau Entreprendre® fait une sélection très pointue des projets et des

entrepreneurs au regard de critères humains, stratégiques, économiques, extra-financiers. Par ailleurs, et le plus important peut-être, un chef d'entreprise actif est nommé par Réseau Entreprendre® pour accompagner pendant 3 ans à une fréquence mensuelle un jeune entrepreneur. Or, qui mieux qu'un chef d'entreprise à succès peut accompagner un autre chef d'entreprise ?

Vous êtes de plus en plus nombreux à accueillir avec intérêt ce type de **fonds à vocation socialement responsable** et à penser qu'il est important de gagner de l'argent tout en donnant du sens à son épargne.

Vous trouverez dans cette lettre d'information : les dernières nouvelles de Réseau Entreprendre®, des informations sur les investissements les plus récents, des précisions sur la vie des fonds et leurs performances. Enfin, à chaque lettre d'information, Generis Capital vous fera découvrir un nouveau secteur d'activité en plein essor ou une thèse d'investissement correspondant à une tendance particulière sur notre marché afin de vous faire connaître les nouveaux « eldorado » du capital risque dans des mots simples et compréhensibles. Nous parlerons dans cette édition du thème du « cloud computing ».

Veillez croire, chers investisseurs, que nous restons engagés à vous apporter la meilleure performance.

L'équipe de gestion de Generis Capital Partners

GENERIS CAPITAL PARTNERS

8 rue Montesquieu
75001 Paris
T : +33 (0) 1 49 26 03 10
F : +33 (0) 1 49 26 03 31

contact@generiscapital.com
www.generiscapital.com

N° d'agrément AMF : GP 08000042
RCS : 505 376 426

« 84% des sociétés accompagnées par Réseau Entreprendre® au niveau national sont toujours en activité 5 ans après »





LES « BRÈVES » DE RÉSEAU ENTREPRENDRE®

- En 2012, Réseau Entreprendre® poursuit son développement au travers de ses 69 implantations en France, et va plus loin dans le soutien aux PME en lançant un projet ambitieux : accompagner chaque année 100 entreprises lauréates à fort potentiel de croissance, pour les aider à passer du stade de PME à celui de future ETI (Entreprise de Taille Intermédiaire) et de dépasser le cap des 50 emplois.
- Le **G20 YES**, qui rassemble des entrepreneurs parmi les plus emblématiques des pays du G20, et dont 22 entrepreneurs représentaient la France, comptait 6 entreprises de Réseau Entreprendre® Paris ! Bravo à ces jeunes entrepreneurs porteurs de croissance de notre pays !
- Parmi les 5.500 lauréats de Réseau Entreprendre®, certains d'entre eux **font la une des journaux**, comme :



Fany Péchiolat, fondatrice du site **My Little Paris**, créé en 2008, lauréat en 2009, a reçu le prix 2011 de « jeune personnalité digitale influente de l'année ». Elle a également reçu le **prix Veuve Clicquot** de la Femme d'Affaires de l'année 2012, pour récompenser ses valeurs de leadership, d'audace, de créativité et de détermination. Son site, qui propose une sélection de bonnes adresses dans la mode, beauté, déco, restaurants et culture, compte aujourd'hui plus de 900.000 membres !



Florence Hallouin, fondatrice de **Hamac**, membre de Réseau Entreprendre® Paris, fait la couverture de **Challenges** avec le concept de couche innovante, lavable ou jetable, a fait partie des vingt start-up pour représenter la France au G20 à Mexico en juin 2012.



Marion Blanc, créatrice de **Civiliz**, un réseau social sur mobile et tablette pour recueillir le feedback des consommateurs afin d'améliorer le service clients, lauréate 2011 de Réseau Entreprendre® 92, a remporté le **prix Bouygues Telecom** qui récompense la « femme entrepreneure numérique de l'année » en 2012.



Et, Jean-Luc Petithuguenin, Président de **Paprec**, membre de Réseau Entreprendre® 93, a reçu le **Trophée 2012 de l'entrepreneur de l'année**, remis par Ernst & Young et L'Express. L'entreprise de recyclage compte aujourd'hui 3.500 salariés, 54 usines, 20.000 clients et un chiffre d'affaires de 750 M€ avec une croissance de près de 30% par an !

- Enfin, le **Directeur Général** de Réseau Entreprendre®, Bruno Tesson, a eu l'occasion de pouvoir exprimer quelques convictions sur la finalité de l'entreprise, sur la propriété, la responsabilité, le partage du pouvoir dans l'entreprise lors d'une conférence TEDx à la Sorbonne le 8 novembre dernier. La vidéo (14 mn) est disponible sur youtube, en suivant ce lien <https://www.youtube.com/watch?v=ytqUPqTCxEw>. Nous vous invitons à la visionner. Ça change les idées !

LES DERNIERS INVESTISSEMENTS RÉALISÉS

Les investissements réalisés dernièrement et issus de Réseau Entreprendre® sont :

VIDEDRESSING



- **ACTIVITÉ** : site internet d'achat-vente entre particuliers de vêtements et d'accessoires de mode d'occasion haut de gamme. Videdressing est le 1er vide dressing communautaire en France sur Internet. Nous avons tous dans nos placards des vêtements ou accessoires de marque que nous n'utilisons plus et qui ont peu servi... Ils ont désormais une valeur et cette valeur peut se monétiser et revenir dans votre porte-monnaie grâce à Videdressing. La société connaît une croissance de +40% par mois depuis 6 mois. Les 3 marques les plus vendues sur ce site sont : Chanel, Dior et Yves Saint Laurent.
- **TYPE D'INVESTISSEMENT** : Obligations remboursables en actions avec bons de souscription d'actions (ORABSA). Il s'agit d'une obligation qui sera convertie en actions lors du prochain tour de financement à une valorisation de 20% plus intéressante que celle qui aura été retenue par les nouveaux entrants dans un délai de 10 mois. Autrement dit, nous bénéficierons d'une plus-value latente de 20% du montant de l'investissement lors de l'arrivée de nouveaux actionnaires, prévue pour le 1er trimestre 2013.
- **SIÈGE** : Paris, Ile de France, France
- **LAURÉAT** : 2010, Réseau Entreprendre® Paris
- **INTÉRÊTS** : un des leaders sur un marché porteur et en pleine croissance, avec un positionnement haut de gamme tourné vers des produits de luxe qui, même pendant la crise, connaissent toujours le même engouement auprès des consommateurs français et étrangers. La mode et le luxe sont des secteurs où la France a un savoir faire et une légitimité.
- **RAISONS DU FINANCEMENT** : développement de l'entreprise à l'international
- **AUTRE FONDS PRÉSENT AU CAPITAL** : NA

BYOOK



- **ACTIVITÉ** : édition de jeux vidéo, de livres enrichis et d'applications multi-supports pour smartphones et tablettes. Peut-être avez-vous déjà entendu parler de l'e-book ? Il s'agit d'un livre numérique que l'on peut consulter exclusivement sur un support de type smartphone ou tablette en le téléchargeant via différentes plateformes comme l'AppleStore ou le Google Play. Ce roman est mis en scène sur ces supports numériques en utilisant les nouvelles technologies de l'information et de la communication : graphisme 3D, sons, lumières, vidéo. L'objectif est de créer une ambiance particulière autour du livre, une envie de lire différente et palpitante et de faire vivre la communauté de ceux qui sont devenus « accros » aux nouvelles et romans édités sur les e-book en utilisant le marketing viral via internet. Byook est à la croisée des chemins entre l'édition, internet, le jeu vidéo et les tablettes numériques avec pour cible les adolescents et les jeunes adultes, férus de nouvelles technologies.
- **TYPE D'INVESTISSEMENT** : augmentation de capital
- **SIÈGE** : Valenciennes, Nord-Pas-de-Calais, France
- **LAURÉAT** : 2010, Réseau Entreprendre® Hainaut
- **INTÉRÊTS** : le secteur du ebook, secteur en devenir qui devrait révolutionner le monde des livres et de l'édition papier en général
- **RAISONS DU FINANCEMENT** : développement marketing et commercial
- **AUTRE FONDS PRÉSENT AU CAPITAL** : Finorpa





LES DERNIERS INVESTISSEMENTS RÉALISÉS

BFAIR



- **ACTIVITÉ** : organisation de salons professionnels auxquels sont associés des salons virtuels sur internet via la réalisation de sites communautaires dédiés aux professions représentées dans les salons.

Ce concept part d'un constat et d'un besoin simple : un salon peut aussi être facilitateur de business 365 jours sur 365 pour autant qu'il existe un endroit où les professionnels peuvent facilement garder le contact, se retrouver et communiquer entre eux. Internet et les réseaux sociaux sont un outil qui répond à ce besoin exprimé par les personnes qui se rendent une fois par an aux salons professionnels.

- **TYPE D'INVESTISSEMENT** : augmentation de capital

- **SIÈGE** : Neuilly-sur-Seine, Ile de France

- **LAURÉAT** : 2010, Réseau Entreprendre® 92

- **INTÉRÊTS** : perspective de croissance importante, forte valorisation des salons à la vente (2 à 3 fois le chiffre d'affaires), une offre qui répond à un besoin et à une tendance du marché de l'évènementiel.

- **RAISONS DU FINANCEMENT** : développement marketing et commercial

- **AUTRE FONDS PRÉSENT AU CAPITAL** : NA

FRAMBOISE



- **ACTIVITÉ** : Framboise est une nouvelle enseigne de restauration rapide autour de la crêpe. La société se démarque des crêperies traditionnelles via une restauration contemporaine avec l'utilisation de farines bio et de produits frais et naturels dans un cadre chic, confort, moderne et décontracté. Bref, tout l'inverse d'une crêperie traditionnelle ! L'ambition des fondateurs est de faire de la crêpe un produit qui se vend aussi bien qu'un café chez Starbucks, un sandwich chez Bert's ou une salade chez Cojean ou Jour.

La société est rentable et connaît une forte croissance du fait de son concept « jeune et dynamique » mais aussi du fait d'un prix peu élevé. Et cela séduit beaucoup de consommateurs ! La stratégie de l'entreprise est de développer la marque via l'ouverture de restaurants en propre et en de franchise.

- **TYPE D'INVESTISSEMENT** : augmentation de capital

- **SIÈGE** : Paris, Ile de France

- **LAURÉAT** : 2012, Réseau Entreprendre® Paris

- **INTÉRÊTS** : société basée sur un marché porteur (la restauration rapide) et dont l'exploitation présente une rentabilité rapide avec des taux de croissance significatifs tout en assurant à l'investisseur une certaine sécurité au travers de la valeur des fonds de commerce qui sont en général sur des emplacements n°1.

- **RAISONS DU FINANCEMENT** : ouverture de nouvelles implantations

- **AUTRE FONDS PRÉSENT AU CAPITAL** : NA

LES DERNIERS INVESTISSEMENTS RÉALISÉS

Generis Capital a également investi, au cours du 2ème semestre 2012, dans deux sociétés qui ne sont pas issues de Réseau Entreprendre® : Cho You et Ventes-Responsables.com.

CHO YOU



- **ACTIVITÉ** : Cho You est une agence de communication, dédiée au monde de l'informatique et des nouvelles technologies. Ses clients sont essentiellement des grands groupes internationaux spécialisés dans l'informatique (Salesforces, Vmware, Blackberry, McAfee...). La société offre une vaste gamme de prestations dans l'évènementiel, propose aux sociétés d'optimiser leur budget marketing sur internet, réalise des clips vidéo pour ces grandes marques et développe en interne un certain nombre d'outils et logiciels. La société connaît une croissance annuelle de son chiffre d'affaires d'environ +20% depuis 4 ans et est rentable depuis 3 ans.

- **TYPE D'INVESTISSEMENT** : Obligations convertibles en actions (OCA)

- **SIÈGE** : Paris, Ile de France

- **INTÉRÊTS** : Société experte en marketing auprès des plus grands éditeurs de logiciels mondiaux, avec une notoriété très forte en France et à l'étranger et dispose d'une expertise dans la production de logiciels uniques au sein d'une filiale de R&D très pointue.

- **RAISONS DU FINANCEMENT** : développement de nouveaux produits et croissance internationale

- **AUTRE FONDS PRÉSENT AU CAPITAL** : Sigma Gestion

VENTES-RESPONSABLES.COM



- **ACTIVITÉ** : Ventes-responsables.com est un site d'e-commerce dédié à la vente de produits issus du commerce équitable qui utilise le modèle de la vente privée pour réaliser ses ventes. Les produits vendus sur ce site répondent tous à une démarche « développement durable » et sont répartis en 4 grandes familles :

- Produits du commerce équitable
- Produits issus de l'agriculture biologique
- Produits écologiques
- Produits qui incorporent une démarche éthique.

L'idée de Ventes-responsables.com est d'offrir le meilleur du bio, de l'équitable et de l'écologie en vente privée. La société se positionne également comme un outil marketing pour les marques au travers de la caution « équitable » et « développement durable » forte que donne le site aux marques. Ventes-responsables.com génère une forte caution pour les marques qui proposent leurs produits exclusivement sur ce site.

- **TYPE D'INVESTISSEMENT** : augmentation de capital

- **SIÈGE** : Nanterre, Ile de France

- **INTÉRÊTS** : 1er site de ventes privées dédié aux produits « équitables » en France ; secteurs du e-commerce et du « bio » en plein boom avec des taux de croissance à deux chiffres.

- **RAISONS DU FINANCEMENT** : Développement de l'activité BtoB

- **AUTRE FONDS PRÉSENT AU CAPITAL** : Sigma Gestion



Enfin, Generis Capital est aussi actif sur les marchés cotés en raison notamment des bonnes conditions de marché observées au 2ème semestre 2012. Les FIP Réseau Entreprendre investiront environ 20% de leur taille dans des PME cotées.



STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT ET SECTEURS D'INTERVENTION

Notre stratégie d'investissement repose sur 3 grands piliers :

- le prêt obligataire pour les PME innovantes,
- le capital pour les PME non cotées ou cotées,
- la prise en compte de critères extra-financiers dans l'étude d'un projet entrepreneurial dont le mode de gestion doit faire valoir l'importance d'une meilleure prise en compte des valeurs humaines et sociales, et ce en particulier dans la gouvernance de l'entreprise et ses relations avec les parties prenantes de l'entreprise (salariés, actionnaires, clients, fournisseurs, administration,...).

Nous intervenons dans tous types de secteurs, à l'exception des activités impliquant la détention ou le commerce de métaux précieux, de boissons alcoolisées, d'objets de collection ou d'antiquités, de chevaux de course, des activités ou produits dits « réservés aux adultes », dans les secteurs des armes, du tabac et tout autre secteur qui ne répondent pas aux critères du développement durable et de l'économie solidaire et responsable.

Nous investissons principalement dans des sociétés qui sont arrivées à un premier stade de maturité et qui recherchent des fonds pour accélérer leur croissance.



PERFORMANCE DES FONDS

Avertissement :

Les performances sont trop jeunes pour être pertinentes d'autant que les fonds n'ont pas terminé leur période d'investissement. Dans ces conditions, les commissions de gestion et frais du fonds pèsent sur la valeur de l'actif en cours d'investissement.



Réseau
Entreprendre IDF

FIP RÉSEAU ENTREPRENDRE IDF

Investir dans des jeunes PME provenant principalement de Réseau Entreprendre® des régions d'Ile de France, Nord Pas de Calais et Picardie, non cotées ou cotées, sous forme d'augmentation de capital, d'achat de titres ou sous forme de prêts obligataires donnant accès au capital.

Code ISIN	FR0011036771
Année de constitution	2011
Dépositaire	RBC Dexia
Durée de vie	6 ans + 2 ans
Valeur nominale d'une part A	€2 000
Valeur liquidative au 30 septembre 2012	€1 958,92
Variation de la valeur liquidative depuis la constitution du fonds	- 2,05%



FIP Réseau
Entreprendre

FIP RÉSEAU ENTREPRENDRE

Investir dans des jeunes PME provenant principalement de Réseau Entreprendre® des régions d'Ile de France, Nord Pas de Calais, Picardie et Champagne-Ardenne, cotées ou non cotées, sous forme d'augmentation de capital, d'achat de titre ou sous forme de prêts obligataires donnant accès au capital.

Code ISIN	FR0011036771
Année de constitution	2012
Dépositaire	Caceis
Durée de vie	5 ans + 2 ans
Valeur nominale d'une part A	€1 000
Valeur liquidative au 30 septembre 2012	NA
Variation de la valeur liquidative depuis la constitution du fonds	NA

Comme indiqué plus haut, le FIP Réseau Entreprendre vient tout juste de terminer sa période de commercialisation. La 1ère valeur liquidative du FIP sera établie d'ici le 28 février 2013 et correspondra à la valeur des actifs au 31 décembre 2012.



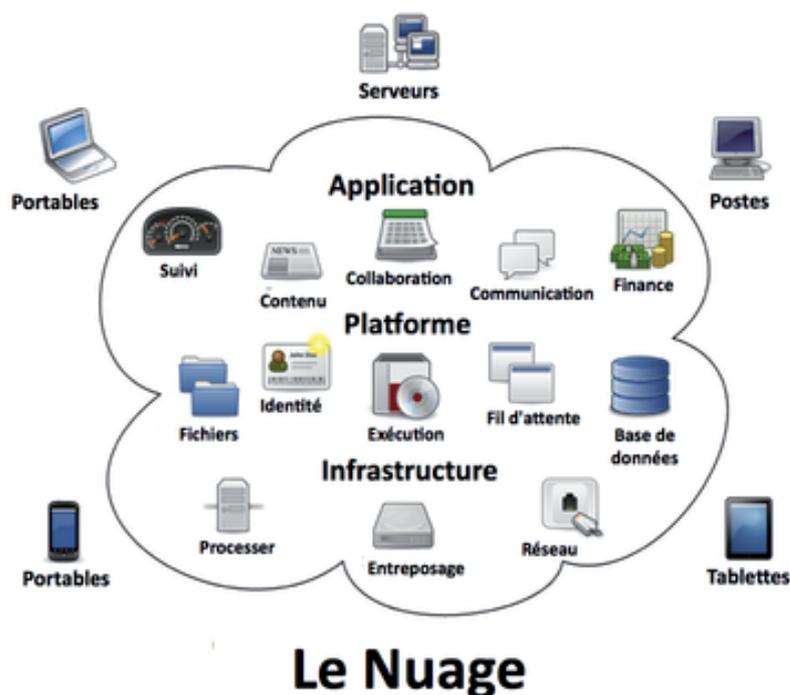


ZOOM SUR LES SOLUTIONS DE CLOUD COMPUTING ET DE SAAS

Vous avez très certainement vu la dernière publicité de SFR sur le « cloud maîtrisé » ou entendu parler au moins une fois du « cloud computing » ou du logiciel en mode SaaS. Generis Capital vous propose aujourd'hui de défricher un peu ce secteur d'activités dans lequel on a tendance à utiliser des termes compliqués et techniques pour parler au final de choses simples.

QU'EST-CE QUE LE « CLOUD COMPUTING » ?

Le *cloud computing* est une solution qui permet à un utilisateur d'accéder à partir d'un ordinateur, à tout moment, de façon automatisée, à des données informatiques partagées. Les applications et les données ne se trouvent plus sur l'ordinateur local, mais dans un nuage (le fameux « cloud » !) composé d'un certain nombre de serveurs distants interconnectés au moyen de liaisons.





ZOOM SUR LES SOLUTIONS DE CLOUD COMPUTING ET DE SAAS

UN MARCHÉ TRÈS DYNAMIQUE

Après avoir séduit les plus petites entreprises comme les grandes entreprises, le *cloud computing* continue à se développer à un rythme soutenu depuis 2009 au sein des entreprises françaises.

Si le *cloud* est encore peu développé, il devrait **connaître une forte progression**. Selon le cabinet Gartner, les services *cloud* vont croître au rythme de 16,6% par an. Pour les 5 années à venir, l'ordre de grandeur du marché du *cloud* s'exprime en dizaines, voire centaines de milliards de dollars. Peu de marchés aujourd'hui font l'objet de prédictions aussi optimistes. De 2009 à 2014, la prévision de croissance mondiale pour le **logiciel en mode *cloud* est quatre fois supérieure** à celle du logiciel sous licences. Par exemple, un logiciel en mode *cloud* permet de synchroniser les stocks d'une boutique en ligne et ceux d'un magasin physique. MARKESS International estime qu'en 2012, en France, 1 PME sur 5 utilise au moins une solution de *cloud computing*. Elles devraient être **une PME sur trois d'ici 2014**.

Trois domaines sont en priorité ciblés par les PME françaises en 2012 :

- la collaboration (agendas partagés, messagerie, conférences web, gestion de projet),
- la vente (e-mailing, bases de données, multi canal),
- le marketing (CRM, relations clients, campagnes e-mailing),

suivis de près par les applications de gestion de l'entreprise (gestion de la paie et des ressources humaines, finance/comptabilité, gestion de la trésorerie, facturation, gestion des achats, télé-déclarations fiscales, gestion des notes de frais ...).

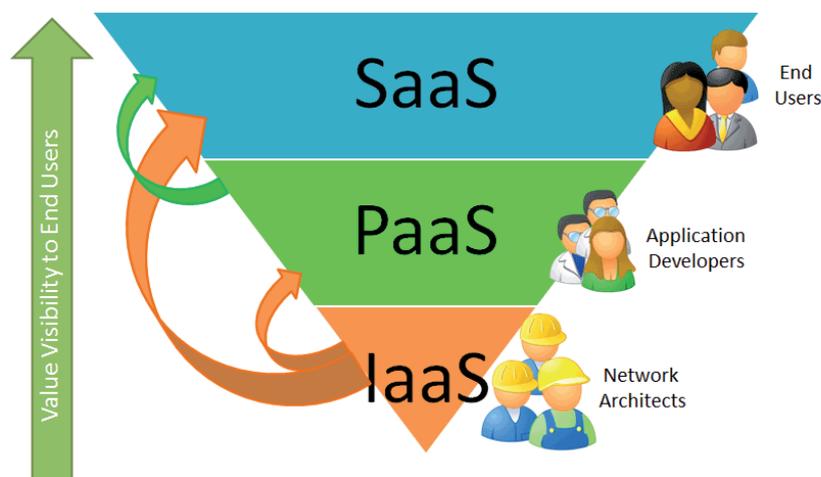
QUELS SONT LES SERVICES ASSOCIÉS AU CLOUD ?

- Les logiciels en mode SaaS ou Software as a Service :

Il renvoie à un modèle de logiciel commercialisé non pas sous la forme d'un produit (en licence définitive), que le client installerait en interne sur ses serveurs, mais en tant qu'application accessible à distance comme un service, par le biais d'Internet et du Web. Avec le SaaS, l'informatique est externalisée, et les déploiements plus rapides. Les applications SaaS permettent ainsi à de multiples clients l'utilisation simultanée d'une solution, chacun dans un environnement qui leur est propre. Elles permettent également aux clients de disposer à tout moment de la dernière version disponible du logiciel.

Le logiciel en mode SaaS génère à lui seul plus de 80% des revenus du monde du cloud aujourd'hui. Sa cible est large : les entreprises de toutes tailles, et en particulier les PME. Ces dernières années, nous assistons à la multiplication des offres SaaS, avec une accélération en 2010. À titre d'exemple, Microsoft propose Microsoft Online Services qui intègre des produits de communication et de collaboration (comme Microsoft Exchange).

ZOOM SUR LES SOLUTIONS DE CLOUD COMPUTING ET DE SAAS



- Les PaaS ou Plateforme as a Service :

Ce service permet à des éditeurs de logiciels d'effectuer des développements d'applications en mode *cloud*. Les entreprises qui ont choisi le PaaS peuvent ainsi éditer des logiciels à distance, sur une plateforme, hébergée par un prestataire, et dotée de plusieurs outils de développement faciles à utiliser pour élaborer leurs applications.

Les principales plateformes de développement PaaS sont des acteurs comme Salesforce.com ou Google qui permettent notamment d'étendre le périmètre fonctionnel de leurs applications ou des acteurs comme Microsoft avec Windows Azure qui offre des environnements de développement complets en mode *cloud*.

Ce segment du *cloud*, le plus récent, n'en est encore aujourd'hui qu'à ses débuts même s'il promet d'être un segment extrêmement compétitif au vu du nombre important d'acteurs qui se positionnent sur ce marché.





ZOOM SUR LES SOLUTIONS DE CLOUD COMPUTING ET DE SAAS

- Les IaaS ou Infrastructure as a Service :

Les IaaS permettent à l'utilisateur de définir précisément les serveurs qu'il utilise, l'operating system, le type de stockage etc... Les développeurs les louent et les configurent en temps réel suivant leurs besoins.

Prenons l'exemple d'Amazon qui rencontrait un pic de visite énorme lors des périodes de Noël, et a investi dans des serveurs pour supporter cette charge. Cependant le reste de l'année ces ressources restent inutilisées. C'est pourquoi Amazon a eu l'idée d'utiliser une infrastructure informatique de substitution pour répondre aux pics et permettre d'exécuter des commandes à la demande. Ces services d'infrastructure à la demande sont appelés les services IaaS.

Dans cette catégorie, on recense des acteurs comme Amazon avec Amazon Web services, Microsoft avec Windows Azure, VMware avec VMware vSphere, IBM ou encore Orange. Sur ce marché, les opérateurs télécoms, spécialistes des réseaux, ont leur carte à jouer et certains proposent déjà des solutions d'accès réseaux à la carte ou à la demande. Ce segment de marché du *cloud*, encore peu important, n'intéresse encore que les très grandes entreprises. Et pourtant, l'IaaS est nécessaire pour offrir la flexibilité et l'automatisation promise par le *cloud*.

Dans l'étude de MARKESS International de décembre 2012, le constat est clair : ce sont les startups en premier lieu, puis les PME innovantes, les plus adeptes des solutions de *cloud computing* et de SaaS. Les grosses sociétés créées avant l'ère Internet sont les « retardataires » et commenceront à adopter le *cloud computing* à partir de 2014.

A ce jour, Generis Capital a identifié plusieurs cibles dans le domaine du *cloud* et a investi dans Sidetrade.



Sidetrade est un des leaders des solutions en mode SaaS (Software as a Service) pour la gestion financière de la relation clients. Ses solutions permettent de réduire les retards de paiement et de sécuriser le risque clients. Plus de 800 grandes et moyennes entreprises à travers 65 pays améliorent leur génération de cash via Sidetrade Network. La conquête de nouveaux abonnés, couplée à la formidable récurrence de ses revenus, constituent la pierre angulaire de son développement. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 12M€ en 2011 pour un résultat net de 2,4M€.

Generis Capital continue à rencontrer des entrepreneurs dans ce secteur à fort potentiel dans l'espoir de trouver de bonnes opportunités d'investissement, à des conditions d'entrée intéressantes.

AVERTISSEMENT

Cette lettre d'information est un document non contractuel, strictement limité à l'usage privé du destinataire. Les informations contenues dans ce document sont basées sur notre appréciation à la date de publication et sont donc susceptibles d'être révisées ultérieurement. Ces informations ne peuvent être garanties et non pas être certifiées par l'Autorité des Marchés Financiers ni par nos Commissaires aux Comptes. Elles ne sauraient constituer un engagement de Generis Capital. En conséquence, Generis Capital ne saurait être tenue responsable d'une décision d'investissement ou de désinvestissement prise sur la base des informations figurant dans ce document. Toute reproduction ou utilisation totale ou partielle de ce document est soumise à l'autorisation préalable de Generis Capital.

