

Chers Partenaires, Chers Investisseurs,

Ce papier vise à partager nos perspectives sur la dynamique du marché des logiciels (software), l'état du secteur des fonds de Private Equity spécialisés sur ce secteur et le positionnement de nos activités et de nos investissements. Cette lettre s'appuie sur les discussions fréquentes et récentes que l'équipe d'Opale Capital mène avec les gérants et acteurs du marché.

Formaliser nos observations nous permet de réaffirmer la cohérence de notre cadre d'analyse tout en prenant du recul sur nos thèses d'investissement face à l'évolution du marché. Ces archives nous imposent une certaine rigueur et de transparence, nous rappelant que nous ne sommes pas infaillibles.

Paul Moreno Blossville
Président d'Opale Capital

**NOTE DE SYNTHÈSE**

Le marché des logiciels traverse une phase de réajustement majeure, marquée par une baisse significative des valorisations observée sur les marchés cotés. Ce mouvement est porté par la crainte que l'IA ne rende caducs les modèles économiques traditionnels. Chez Opale Capital, notre conviction est que l'IA ne tue pas le logiciel ; elle opère une polarisation entre les solutions génériques et les actifs stratégiques. C'est un accélérateur de tri entre la valeur des solutions.

Pour identifier les vainqueurs de cette nouvelle ère, nous nous concentrons sur deux piliers de résilience :

- **Le Software "Mission-Critical" : des logiciels intégrés au cœur des opérations dont le coût de substitution est prohibitif.**
- **La donnée propriétaire : les actifs de Private Equity dans lesquels vos clients sont investis possèdent la ressource la plus précieuse du XXIe siècle : la donnée structurée. L'IA n'est que le nouveau moteur qui va permettre de monétiser cette donnée plus efficacement que jamais.**

Ne craignez pas que l'IA remplace le logiciel ; craignez les logiciels qui n'intègrent pas l'IA.

L'IA agit comme un levier historique pour améliorer les fondamentaux financiers des entreprises en portefeuille. Les systèmes qui gèrent la complexité du monde réel sont là pour rester. L'IA est simplement la couche de magie qui va décupler leur valeur.

Nous pensons que les logiciels sont en ce moment de façon peu différenciée soumis à une baisse de valorisation : cela en fait un point d'entrée intéressant pour celui qui sait trier et identifier les logiciels pour lesquels l'IA est un vent porteur.

SOMMAIRE

QUE S'EST-IL PASSÉ SUR LE MARCHÉ DU SOFTWARE ?.....	2
FAUT-IL ARRÊTER D'INVESTIR DANS LE SOFTWARE ?.....	3
COMMENT NOS FONDS TECH UTILISENT-ILS L'IA COMME LEVIER D'OPPORTUNITÉS ?.....	6

QUE S'EST-IL PASSÉ SUR LE MARCHÉ DU SOFTWARE ?

Salesforce. -30 %. Oracle. -30 %. Microsoft. -20 %. Atlassian. -60 %. Adobe. -30 %.⁽¹⁾

Au cours des dernières semaines, les valorisations des logiciels sur le marché coté ont nettement baissé, poussées par les craintes que l'IA puisse réduire le coût et la complexité de la création de logiciels, soulevant des questions chez les investisseurs sur la pérennité des flux de trésorerie à long terme.

Avant d'aborder l'**impact transformationnel** de l'IA, il convient de rappeler pourquoi le software constitue, *par nature*, l'une des classes d'actifs historiquement les plus résilientes et créatrices de valeur pour les investisseurs en Private Equity.

Le software offre la combinaison rare de **croissance organique à deux chiffres**, de **marges élevées**, de **réurrence des revenus** et de **potentiel de consolidation** — autant de caractéristiques qui en font un secteur de premier plan pour le Private Equity, indépendamment même de l'accélération liée à l'IA.

Un marché profond, en croissance structurelle

Le marché mondial du software représente ~1,2T\$ en 2025, soit +20% des dépenses IT globales. La croissance du segment s'établit à 14% en 2025 et les dépenses IT mondiales devraient dépasser +6 000 milliards de dollars en 2026. Cette dynamique est portée par la digitalisation continue des entreprises, l'adoption cloud, la cybersécurité et désormais l'intégration de l'IA générative dans l'ensemble des suites logicielles. A cela s'ajoute un marché fragmenté offrant un potentiel de consolidation considérable.

Un modèle économique résilient et prévisibles

Le SaaS⁽²⁾ offre un profil financier résilient et stable : marges brutes de 75–90%, revenus récurrents avec des taux de rétention nette médians de +100%, et des besoins en capex très limités. Ce modèle permet une prévisibilité des cash-flows rarement observée dans d'autres secteurs, apportant de nombreuses protections face à la baisse pour les investisseurs en LBO.

Pour comprendre au mieux le sujet et comment s'appuyer sur l'IA comme un catalyseur d'opportunités, il faut partir du constat : **comment se matérialisent ces craintes qui ont motivé le réajustement des prix du marché ?**

LE DIAGNOSTIC : L'EFFONDREMENT DU MODÈLE PAR LICENCE

Le problème : depuis 20 ans, le SaaS⁽²⁾ vit sur une rente simple : 1 employé = 1 licence. Si une entreprise a 100 commerciaux, elle paye 100 licences CRM⁽³⁾.

Ceci est une communication commerciale, veuillez vous référer à la documentation légale du produit avant de prendre toute décision finale d'investissement. L'investissement en non coté présente un risque de perte en capital. Les produits présentés sont des fonds fermés, illiquides par nature, qui peuvent présenter un risque de change. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et les performances cibles ne sont pas garanties. Opale Capital peut percevoir des frais de gestion et de commercialisation, dont une partie peut être reversée aux distributeurs. Ces frais peuvent réduire la rentabilité de votre investissement. Pour davantage de précisions, référez-vous à la documentation ainsi qu'aux informations communiquées par votre conseiller.

Le choc de l'IA : Avec les agents autonomes, on n'a plus besoin de 100 humains pour saisir ou extraire des données. Un seul agent peut, via une interface unique (ou une API⁽⁴⁾), piloter l'ensemble des tâches. Si le nombre d'utilisateurs chute de 80 %, l'ARR (revenu récurrent annuel) s'effondre, même si le logiciel est toujours utilisé.

LA CHUTE DES BARRIÈRES À L'ENTRÉE : LE "VIBE CODING"

Le problème : Les SaaS sont utiles aux entreprises pour réduire les coûts de production et de complexité interne, permettre une gestion plus simple et gagner du temps.

Le choc de l'IA : L'émergence de ce qu'on appelle le "vibe coding" (la capacité de générer des applications complexes via le langage naturel sans expertise technique profonde) a changé la donne. Le code et le langage informatique sont désormais des commodités. Les solutions logicielles pourraient donc être développées en interne dans les entreprises.

Le terme "vibe coding" fait référence à une tendance récente où l'on génère du code via l'IA en décrivant simplement une intention dans un langage naturel plutôt qu'en écrivant des lignes de code complexes.

FAUT-IL ARRÊTER D'INVESTIR DANS LE SOFTWARE ?

A partir de ce constat, le développement rapide de l'IA a fait du code informatique une commodité (moins chère et plus rapide), ce qui menace directement les logiciels simples, faciles à répliquer. D'un autre côté, l'IA est aussi un moteur de rentabilité et une réelle opportunité pour automatiser les tâches chronophages afin d'augmenter les marges des entreprises, développer les produits existants et offrir aux clients encore plus de valeur.

Deux questions résident :

- **Comment identifier les futurs vainqueurs de cette nouvelle dimension ?**
- **Comment l'IA permet de transformer le logiciel de demain ?**

Nous sommes convaincus qu'il faut cibler des entreprises possédant des "barrières économiques" infranchissables. Le software *mission-critical* et la donnée propriétaire constituent le duo gagnant pour faire de l'IA une nouvelle opportunité.

Les entreprises *mission-critical* : ce sont des entreprises ayant développé des logiciels intégrés au cœur des opérations quotidiennes des clients. Ils détiennent des données privées, propriétaires et critiques, créant des coûts de substitution prohibitifs qui fidélisent les clients sur le long terme

L'argument du "Système d'Enregistrement" (System of Record)

Le logiciel ne se résume pas à une simple interface utilisateur que l'IA pourrait remplacer. C'est la **mémoire vive** des entreprises. On parle de **logiciels verticaux**. Prenons l'exemple de **SAP** : le monde continue de tourner sur SAP car il détient la vérité comptable, logistique et opérationnelle de 87 % du commerce mondial.

Ceci est une communication commerciale, veuillez vous référer à la documentation légale du produit avant de prendre toute décision finale d'investissement. L'investissement en non coté présente un risque de perte en capital. Les produits présentés sont des fonds fermés, illiquides par nature, qui peuvent présenter un risque de change. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et les performances cibles ne sont pas garanties. Opale Capital peut percevoir des frais de gestion et de commercialisation, dont une partie peut être reversée aux distributeurs. Ces frais peuvent réduire la rentabilité de votre investissement. Pour davantage de précisions, référez-vous à la documentation ainsi qu'aux informations communiquées par votre conseiller.

L'idée clé : L'IA a besoin de données structurées pour fonctionner. **L'IA ne remplace pas la base de données ; elle la rend simplement plus facile à interroger.**

La "Gravité de la Donnée" et l'adhérence (Stickiness)

Remplacer un logiciel d'entreprise n'est pas comme changer d'application sur un smartphone. C'est une opération à cœur ouvert.

Exemple : Pourquoi les grandes banques utilisent-elles encore des systèmes vieux de 40 ans ? Parce que le coût et le risque de migration dépassent de loin le bénéfice d'une nouvelle technologie.

L'opportunité IA : Au lieu d'être remplacés, ces "vieux" logiciels intègrent l'IA (comme SAP avec son assistant Joule). Cela augmente leur valeur et rend le client encore plus captif, car le logiciel devient soudainement beaucoup plus simple à utiliser sans changer l'infrastructure critique.

L'IA comme "Multiplicateur de Force" pour les marges

Pour une entreprise de logiciel en portefeuille de Private Equity, l'IA est une opportunité d'améliorer les marges :

- **Moins de R&D manuelle** : Le développement assisté par IA permet de sortir de nouvelles fonctionnalités deux fois plus vite.
- **Support client automatisé** : Les coûts de maintenance baissent drastiquement grâce aux agents IA qui résolvent les tickets de premier niveau.

→ **En résumé, on ne vend pas moins de logiciel, on vend un logiciel plus intelligent avec une structure de coûts plus légère.**

Le passage de "l'Outil" au "Résultat"

Le logiciel classique était un outil que l'humain devait manipuler. Le logiciel dopé à l'IA devient un service qui livre un résultat.

Exemple : Un logiciel de gestion de paie ne se contentera plus de donner des tableaux Excel ; il analysera les écarts et proposera des optimisations fiscales de manière proactive.

Conséquence pour l'investisseur : La capacité à augmenter les prix augmente. Les clients sont prêts à payer plus pour un logiciel qui "réfléchit" et fait gagner un temps précieux à leurs équipes. L'IA est alors utilisée comme une extension des SaaS.

★ 3 exemples illustratifs, du plus technologique au plus "métier" :

Illustration 1 : le risque de rester sur une facturation au nombre d'utilisateurs devient réel

Ceci est une communication commerciale, veuillez vous référer à la documentation légale du produit avant de prendre toute décision finale d'investissement. L'investissement en non coté présente un risque de perte en capital. Les produits présentés sont des fonds fermés, illiquides par nature, qui peuvent présenter un risque de change. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et les performances cibles ne sont pas garanties. Opale Capital peut percevoir des frais de gestion et de commercialisation, dont une partie peut être reversée aux distributeurs. Ces frais peuvent réduire la rentabilité de votre investissement. Pour davantage de précisions, référez-vous à la documentation ainsi qu'aux informations communiquées par votre conseiller.


	<p>Klarna est souvent citée comme le "canari dans la mine". Ils ont intégré un assistant IA (OpenAI) qui effectue le travail de 700 agents à temps plein.</p> <p>La mutation : Au lieu de payer des licences pour 700 sièges de logiciels de service client (type Zendesk ou Salesforce), ils ont drastiquement réduit leur nombre de licences.</p> <p>L'impact Pricing : Cet exemple prouve que les SaaS qui facturaient Klarna "au siège" ont vu leur ARR s'effondrer sur ce compte. Ceux qui facturaient au "volume de tickets résolus" sont restés stables.</p> <p><i>Source : Klarna Press Office, "AI Assistant handles two-thirds of customer service chats in first month", Février 2024 (confirmé par les analyses de marché en 2026).</i></p>
-----------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Illustration 2 : les éditeurs de logiciels ont entamé un pivot pour adresser ce risque



	<p>HubSpot a été l'un des premiers géants du SaaS "Horizontal" à comprendre le danger. Ils ont progressivement migré d'un modèle strictement basé sur le nombre d'utilisateurs vers un modèle basé sur le volume de contacts et l'usage des outils d'IA.</p> <p>La mutation : Ils permettent désormais d'ajouter des utilisateurs "view-only" gratuitement, mais facturent l'activation de fonctions IA spécifiques et le volume de données traitées.</p> <p>L'intérêt pour les investisseurs : En décorrélant le prix du nombre d'employés, HubSpot protège son ARR contre la réduction des effectifs chez ses clients grâce à l'automatisation.</p> <p><i>Source : HubSpot Investor Relations, Pricing Model Update, 2024-2025.</i></p>
------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Illustration 3 : La résilience des logiciels verticaux (donc très experts) dont la facturation est désormais liée au résultat plutôt qu'au nombre d'utilisateurs

	<p>Ironclad est un logiciel de gestion de contrats. C'est l'exemple parfait du software vertical qui embrasse l'IA pour changer de modèle.</p> <p>La mutation : Auparavant, une direction juridique payait pour chaque juriste ayant accès à la plateforme. Aujourd'hui, Ironclad déploie des agents IA qui analysent les contrats. Ils pivotent vers une facturation à la complexité du contrat ou au volume de clauses auditées.</p> <p>L'intérêt pour les investisseurs : Même si une entreprise réduit son département juridique de 50% grâce à l'IA, elle paiera toujours Ironclad la même somme (voire plus) car le volume de contrats à traiter, lui, ne diminue pas. La valeur est dans l'analyse, pas dans l'accès humain.</p> <p><i>Source : State of Digital Contracting Report, 2025.</i></p>
-------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ceci est une communication commerciale, veuillez vous référer à la documentation légale du produit avant de prendre toute décision finale d'investissement. L'investissement en non coté présente un risque de perte en capital. Les produits présentés sont des fonds fermés, illiquides par nature, qui peuvent présenter un risque de change. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et les performances cibles ne sont pas garanties. Opale Capital peut percevoir des frais de gestion et de commercialisation, dont une partie peut être reversée aux distributeurs. Ces frais peuvent réduire la rentabilité de votre investissement. Pour davantage de précisions, référez-vous à la documentation ainsi qu'aux informations communiquées par votre conseiller.

COMMENT NOS FONDS TECH UTILISENT-ILS L'IA COMME LEVIER D'OPPORTUNITÉS ?

Chez Opale Capital, nous sommes convaincus que les fonds spécialistes en software font partie des mieux placés pour accompagner ces transformations au sein des logiciels. **Forts de plus de 15 ans d'expérience en moyenne dans le secteur du logiciel, les gérants sélectionnés par Opale Capital ont développé une compréhension spécialisée et pointue des marchés, des business models et des leviers opérationnels de création de valeur.**

Alors que l'intelligence artificielle intensifie le potentiel de disruption technologique, cette expertise devient un atout stratégique. Elle leur permet d'évaluer précisément l'exposition aux risques, de différencier les avantages concurrentiels pérennes des innovations de surface, et de cibler les investissements où l'IA agit comme un catalyseur de croissance et un renfort du positionnement de marché.

Afin d'illustrer ce propos, nous allons analyser ci-dessous 2 cas d'études réalisés et récents par les fonds de PSG et de KKR.

N2F - Portefeuille PSG

Fonds Opale Capital Strategies Growth II

Description : N2F fournit un logiciel de gestion des notes de frais (SaaS) automatisé pour les PME et ETI. La solution utilise la reconnaissance intelligente et l'IA pour simplifier la saisie, le flux d'approbation et l'archivage numérique conforme.

Janvier 2023 → Juin 2025 (2,5 ans) Pays : France	3,3x MOIC brut	+173% Croissance du CA
-----------------------------------------------------	--------------------------	----------------------------------

Thèse d'investissement :

- Marché européen vaste avec un fort potentiel de numérisation (50% des PME françaises n'ont pas de solution)
- Forte croissance organique historique sans financement externe préalable
- Modèle commercial efficace : investissement rentabilisé en 19 mois et très peu de clients perdus
- Développement à l'international et diversification de l'offre de produits

Ceci est une communication commerciale, veuillez vous référer à la documentation légale du produit avant de prendre toute décision finale d'investissement. L'investissement en non coté présente un risque de perte en capital. Les produits présentés sont des fonds fermés, illiquides par nature, qui peuvent présenter un risque de change. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et les performances cibles ne sont pas garanties. Opale Capital peut percevoir des frais de gestion et de commercialisation, dont une partie peut être reversée aux distributeurs. Ces frais peuvent réduire la rentabilité de votre investissement. Pour davantage de précisions, référez-vous à la documentation ainsi qu'aux informations communiquées par votre conseiller.

PROTECTION CONTRE L'IA

Un coffre-fort de données irremplaçable

N2F stocke des années de justificatifs horodatés, reliés aux écritures comptables. Aucun agent IA ne peut substituer cet historique légal et juridiquement opposable

Coût de remplacement prohibitif

300+ intégrations natives (ERP, comptabilité, banques, agences de voyage) et politiques de dépenses sur-mesure rendent toute migration quasi impossible

Pricing à la transaction, pas à la licence

L'automatisation IA ne réduit pas les revenus de N2F : la facturation porte sur les flux de dépenses traités, indépendamment du nombre d'utilisateurs

UTILISATION DE L'IA

OCR intelligent & reconnaissance de reçus*

L'IA extrait automatiquement montants, dates, fournisseurs et taux de TVA, réduisant la saisie manuelle à quasiment zéro et renforçant l'expérience utilisateur

Détection anti-fraude alimentée par l'IA

Identification automatique des doublons, anomalies et tentatives de fraude — fonctionnalité premium valorisée par les DAF qui justifie un pricing supérieur

N2F produit les données que l'IA consomme

Les données propres et structurées générées par N2F sont la matière première de tout agent IA. N2F est donc complémentaire à l'IA et non substituable par elle

*OCR = Reconnaissance optique de caractères

RELIAQUEST® - Portefeuille KKR

Fonds Opale Capital Strategies Growth II

Description : ReliaQuest fournit une combinaison de logiciels et de services pour aider les entreprises à gérer et répondre aux alertes de cybersécurité.

Septembre 2020 → Avril 2025 (4,5 ans) Pays : États-Unis	4,9x MOIC brut	310% Croissance du CA
------------------------------------------------------------	--------------------------	---------------------------------

Thèse d'investissement :

- Un marché porteur et en forte croissance : Les dépenses en cybersécurité accélèrent, portées par la montée des menaces, la multiplication des outils et la pénurie de talents.
- Un cas d'investissement attractif avec un potentiel de hausse : Une trajectoire de croissance claire, avec un potentiel additionnel via l'expansion, les M&A et une sortie stratégique.

Ceci est une communication commerciale, veuillez vous référer à la documentation légale du produit avant de prendre toute décision finale d'investissement. L'investissement en non coté présente un risque de perte en capital. Les produits présentés sont des fonds fermés, illiquides par nature, qui peuvent présenter un risque de change. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et les performances cibles ne sont pas garanties. Opale Capital peut percevoir des frais de gestion et de commercialisation, dont une partie peut être reversée aux distributeurs. Ces frais peuvent réduire la rentabilité de votre investissement. Pour davantage de précisions, référez-vous à la documentation ainsi qu'aux informations communiquées par votre conseiller.

PROTECTION CONTRE L'IA

Un coffre fort de données irremplaçable

Avec l'acquisition de Digital Shadows, ReliaQuest possède sa propre source de "Threat Intelligence" (renseignement sur les menaces). Les modèles d'IA génériques n'ont pas accès à ces données critiques et privées. Cette combinaison **Logiciel + Services + Données exclusives** crée une forte barrière à l'entrée.

Coût de remplacement prohibitif

Le fait que l'équipe de sécurité interne de KKR ait elle-même adopté la plateforme est le test de Turing ultime. La validation par des acteurs financiers dont la survie dépend de la sécurité prouve que la solution offre une fiabilité *mission-critical* que les entreprises refusent de confier à une IA non éprouvée

Une scalabilité prouvée

L'augmentation des cyberattaques générées par l'IA fait exploser le volume d'alertes. Comme ReliaQuest automatise la détection et la réponse, plus il y a d'IA chez les attaquants, plus la valeur de ReliaQuest augmente. Son modèle économique n'est pas menacé par l'efficacité de l'IA, car le besoin de "gouvernance" et de validation humaine reste le dernier rempart juridique en cas de faille

UTILISATION DE L'IA

Automatisation des process

ReliaQuest a implémenté des agents IA autonomes dans toutes les opérations de sécurité. Le taux d'automatisation est passé de ~40% à ~95%

Optimisation du produit

Utilisation de l'IA pour corrélérer les données instantanément. Le temps de résolution d'un incident est passé de 11 jours à moins de 1 jour

Transformation du profil financier

L'IA a permis de décorrélérer la croissance des revenus de la croissance des effectifs. ReliaQuest est passé d'une structure de coûts de "société de services" à celle d'un pur éditeur de logiciel (SaaS) : les marges brutes sont passées de 60% à 80% (vs 40-50% pour les concurrents)

Sources :

Discussions et rapports de : PSG Equity, Keensight Capital, Marlin Equity Partners, Goldman Sachs AM, KKR, Vista Equity, Newsletter A16z.

Gartner, "Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 9.8% in 2025", janvier 2025. Gartner, "Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 7.9% in 2025", juillet 2025. Gartner, "Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 9.8% in 2026, Exceeding \$6 Trillion For the First Time", octobre 2025. CloudZero, "SaaS Gross Margin Benchmarks 2025" ; Benchmarkit, "2025 SaaS Performance Metrics". SaaS Capital, "2025 Benchmarking Metrics for Bootstrapped SaaS Companies".

Définitions :

⁽¹⁾ *Données prises en YTD (Year-to-Date) à date du 31/03/2026.*

⁽²⁾ *SaaS : Le SaaS, ou "Logiciel en tant que Service", est un modèle de distribution de logiciels où les applications sont hébergées dans le cloud et accessibles via un navigateur web*

Ceci est une communication commerciale, veuillez vous référer à la documentation légale du produit avant de prendre toute décision finale d'investissement. L'investissement en non coté présente un risque de perte en capital. Les produits présentés sont des fonds fermés, illiquides par nature, qui peuvent présenter un risque de change. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et les performances cibles ne sont pas garanties. Opale Capital peut percevoir des frais de gestion et de commercialisation, dont une partie peut être reversée aux distributeurs. Ces frais peuvent réduire la rentabilité de votre investissement. Pour davantage de précisions, référez-vous à la documentation ainsi qu'aux informations communiquées par votre conseiller.

⁽³⁾ CRM : Le CRM, ou "Gestion de la Relation Client", est un outil (souvent un logiciel SaaS) utilisé par les entreprises pour centraliser et gérer toutes les interactions avec leurs clients et prospects

⁽⁴⁾ API : Une API est une "Interface de Programmation d'Application". C'est un ensemble de règles qui permet à deux logiciels de communiquer entre eux et de s'échanger des données de manière automatique

Cet investissement implique une opération réalisée avec une entité liée à Opale Capital. Des dispositifs de contrôle et de gestion des conflits ont été mis en place afin de préserver l'intérêt des investisseurs et éviter tout conflit d'intérêt.

Réservé aux investisseurs avertis.

Ceci est une communication commerciale, veuillez vous référer à la documentation légale du produit avant de prendre toute décision finale d'investissement. L'investissement en non coté présente un risque de perte en capital. Les produits présentés sont des fonds fermés, illiquides par nature, qui peuvent présenter un risque de change. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et les performances cibles ne sont pas garanties. Opale Capital peut percevoir des frais de gestion et de commercialisation, dont une partie peut être reversée aux distributeurs. Ces frais peuvent réduire la rentabilité de votre investissement. Pour davantage de précisions, référez-vous à la documentation ainsi qu'aux informations communiquées par votre conseiller.