

SECTION 00 — SOMMAIRE

01 Investment Highlights

03 Transformation de marché

05 Infrastructure propriétaire

07 Modèle de croissance

09 Traction & validation

11 Vision & projections

02 Executive Summary

04 Inefficacité structurelle

06 Avantages concurrentiels

08 Gouvernance & équipe

10 Modèle économique

12 Levée de fonds

Investment Highlights

Sept raisons fondamentales justifient une conviction d'investissement forte sur Opéra Partners.

01

Un marché ouvert par la loi et encore largement sous-exploité

La Loi Lemoine a transformé un marché historiquement captif de 20 à 25 millions de contrats d'assurance emprunteur en un marché d'optimisation permanent, alors que le taux de substitution annuel ne dépasse encore que quelques centaines de milliers de dossiers.

02

Une distribution différenciante et difficile à reproduire

L'accès à des prospects qualifiés via un réseau de partenaires immobiliers en relation de confiance constitue un canal d'acquisition structurellement moins coûteux et plus prévisible que les leviers traditionnels.

03

Une infrastructure technologique propriétaire déjà en production

CRM, application métier et premiers développements d'automatisation sont opérationnels, donnant à la société une avance d'exécution rare pour un projet à ce stade de maturité.

04

Un modèle économique scalable et mesurable

La croissance repose sur des variables simples et pilotables : nombre de distributeurs actifs, dossiers par distributeur, taux de transformation, permettant une trajectoire crédible vers 4 350 contrats et plus de 13 M€ de chiffre d'affaires en Année 1.

05

Un levier stratégique de marque blanche

Le passage à une offre en marque blanche supprime la friction du paiement immédiat des honoraires pour l'emprunteur, avec un impact direct attendu sur le taux de conversion et la génération de trésorerie.

06

Une équipe fondatrice complémentaire et expérimentée

L'association d'une expertise entrepreneuriale orientée croissance et d'une expérience reconnue de direction opérationnelle, juridique et réglementaire constitue un atout rare recherché par les investisseurs en amorçage.

07

Une fenêtre stratégique avant consolidation du marché

Le marché entre dans une phase de structuration : les acteurs combinant distribution, technologie et capacité d'exécution disposent d'une fenêtre limitée pour construire une position de référence.

Executive Summary

Opéra Partners développe une plateforme propriétaire de distribution d'assurance emprunteur destinée à devenir l'infrastructure de référence d'un marché en pleine transformation.

Portée par les évolutions réglementaires récentes et par la recherche croissante d'économies des emprunteurs, la société a conçu un modèle combinant **réseau de distribution qualifié**, **technologie propriétaire** et **excellence opérationnelle** afin d'adresser un marché représentant plusieurs milliards d'euros de primes et plusieurs millions de contrats potentiellement éligibles à une optimisation.

Grâce à une application métier dédiée, des outils avancés d'automatisation et un parcours client optimisé, Opéra Partners améliore significativement l'efficacité du traitement des dossiers tout en maintenant un accompagnement humain à forte valeur ajoutée.

Cette approche permet de réduire les coûts d'acquisition, d'accélérer les délais de traitement et de créer un avantage concurrentiel durable sur un marché encore largement fragmenté et insuffisamment digitalisé.

L'ambition d'Opéra Partners est de bâtir la plateforme de référence de l'assurance emprunteur en France et de s'imposer comme l'acteur technologique et commercial incontournable du secteur.

Executive Summary chiffré

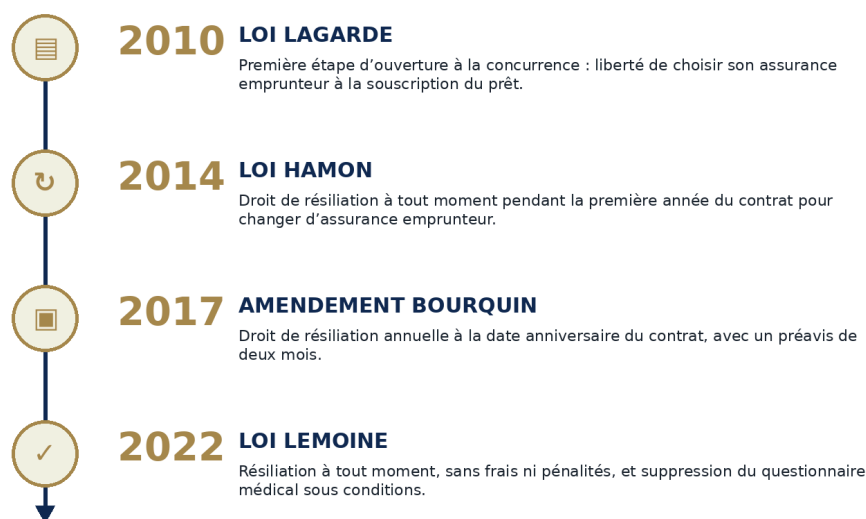
KPI	Valeur
Contrats actifs	20 – 25 M
Nouveaux contrats / an	~2 M
Levée recherchée	1,5 M€
Valorisation pré-money	5 – 6 M€
Distributeurs actifs A1	65
Dossiers A1	4 350
CA A1	13,35 M€
Marge brute A1	10,03 M€
EBITDA cible A1	2,5 M€

Une transformation de marché à l'origine d'une opportunité exceptionnelle

MARCHÉ OUVERT. GISEMENT STRUCTUREL.

ÉVOLUTION RÉGLEMENTAIRE DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE EMPRUNT

UNE LIBÉRALISATION PROGRESSIVE AU SERVICE DES EMPRUNTEURS



Document de travail — Graphique autonome

Évolution réglementaire – d'un marché captif à un marché d'optimisation permanent.

« La Loi Lemoine a supprimé le dernier verrou : le marché devient un marché d'optimisation permanent. »

Pendant plusieurs décennies, le marché de l'assurance emprunteur a été largement dominé par les établissements bancaires, bénéficiant d'une position privilégiée au sein du parcours de financement immobilier. Cette situation a limité la concurrence, freiné l'innovation et maintenu des niveaux de tarification souvent déconnectés des risques réels supportés par les assureurs.

Les évolutions réglementaires successives, culminant avec la Loi Lemoine, ont profondément rebattu les cartes en permettant aux emprunteurs de résilier et remplacer leur assurance à tout moment, sans frais ni pénalité. Cette réforme a ouvert l'accès à un marché historiquement verrouillé et créé l'une des plus importantes opportunités de transformation du secteur financier français de ces dernières années.

1.1 Comprendre l'assurance emprunteur : un marché essentiel mais encore méconnu

L'assurance emprunteur constitue un élément central du financement immobilier en France. Bien qu'elle ne soit pas juridiquement obligatoire, elle est exigée dans la quasi-totalité des opérations de crédit immobilier afin de sécuriser le remboursement du prêt en cas d'aléas de la vie.

Selon les garanties souscrites, elle couvre notamment le décès, la perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA), l'invalidité permanente ainsi que l'incapacité temporaire de travail. Certaines offres peuvent également inclure des garanties complémentaires telles que la perte d'emploi.

Concrètement, en cas de survenance d'un événement couvert, l'assureur prend en charge tout ou partie des échéances du crédit, voire le capital restant dû selon la nature du sinistre et les garanties souscrites.

Les contrats d'assurance emprunteur s'inscrivent généralement dans la durée du financement immobilier, soit le plus souvent entre 15 et 25 ans. Sur cette période, leur coût peut représenter plusieurs milliers, voire plusieurs dizaines de milliers d'euros pour un même emprunteur. Dans certains cas, le coût total de l'assurance peut représenter jusqu'à 30 % du coût global du financement immobilier.

Pendant de nombreuses années, les établissements bancaires ont bénéficié d'une position privilégiée leur permettant de distribuer leur propre contrat d'assurance au moment de l'octroi du crédit. Cette situation a contribué à maintenir un marché peu concurrentiel, caractérisé par une faible mobilité des emprunteurs et des marges historiquement élevées.

Historiquement, la majorité des emprunteurs souscrivaient ainsi l'assurance proposée par leur banque lors de la signature du prêt, sans procéder à une comparaison approfondie des alternatives disponibles sur le marché.

Les évolutions réglementaires successives, et plus particulièrement la Loi Lemoine, ont profondément modifié cette dynamique en permettant aux emprunteurs de remplacer leur assurance à tout moment, sous réserve de conserver un niveau de garanties équivalent. Cette réforme a transformé un marché historiquement captif en un marché d'optimisation accessible à plusieurs millions d'emprunteurs. C'est précisément sur ce segment qu'intervient Opéra Partners.

30 %

DU COÛT D'UN
CRÉDIT
IMMOBILIER

20-25 M

CONTRATS ACTIFS
EN FRANCE

~2 M

NOUVEAUX
CONTRATS / AN

LE MARCHÉ

UN GISEMENT CONSIDÉRABLE



20-25M

CONTRATS ACTIFS

Un parc massif et en constante évolution



~2M

NOUVEAUX CONTRATS / AN

Un flux annuel important de nouveaux emprunteurs



~90k

SUBSTITUTIONS / AN AVANT LOI LEMOINE

Un marché longtemps freiné par la complexité et les contraintes



MILLIONS

DE CONTRATS OPTIMISABLES

Un potentiel considérable de substitutions à venir

La Loi Lemoine a levé les derniers freins : le marché entre dans une nouvelle ère.

Document de travail — Graphique autonome

Un gisement adressable de plusieurs millions de contrats optimisables.

Opéra Partners n'intervient pas avant l'obtention du crédit : la société accompagne les emprunteurs déjà financés afin d'optimiser leur contrat existant à garanties équivalentes, en réduisant significativement le coût total sur la durée résiduelle du prêt.

Avant la Loi Lemoine, seules ~90 000 substitutions étaient réalisées annuellement — la marge de progression est considérable. Cette évolution transforme un marché historiquement captif en marché d'optimisation récurrent, représentant plusieurs millions de contrats potentiellement réétudiables.

Pour de nombreux ménages, les économies réalisables peuvent représenter plusieurs milliers, voire plusieurs dizaines de milliers d'euros sur la durée résiduelle du crédit, tout en conservant un niveau de garanties équivalent.

Pourtant, le marché demeure insuffisamment structuré. Une grande partie des acteurs historiques continue de s'appuyer sur des processus manuels, des outils fragmentés et des modèles de distribution peu industrialisés, limitant leur capacité à absorber efficacement l'ampleur de cette nouvelle demande.

Le développement d'infrastructures digitales performantes représente un investissement important que peu d'acteurs traditionnels ont entrepris. Opéra Partners bénéficie à cet égard d'un avantage stratégique en développant et maîtrisant directement ses outils technologiques.

Cette situation crée un décalage significatif entre le potentiel du marché et la capacité réelle des acteurs à l'exploiter. Dans un marché encore en phase de structuration, les acteurs capables de combiner distribution, technologie et capacité d'exécution disposent d'une fenêtre stratégique limitée pour construire une position dominante avant l'accélération de la consolidation sectorielle.

Une inefficacité structurelle persistante sur un marché pourtant ouvert à la concurrence

RÉDUIRE LA FRICTION, CONSERVER L'EXPERTISE HUMAINE.

PARCOURS TRADITIONNEL

Collecte → Ressaisie →

Échanges → Attente →

Abandon

OPÉRA PARTNERS

Partenaire → CRM →

IA & scoring → Gestion →

Finalisation

Malgré l'ouverture réglementaire majeure, le niveau d'adoption demeure largement inférieur à son potentiel. Le frein principal n'est pas économique — la substitution permet de générer des économies substantielles — mais **opérationnel**.

Pour les particuliers, les démarches restent perçues comme techniques, administratives et chronophages : collecte des documents, analyse des garanties, comparaison des offres, suivi des procédures de substitution. Pour les professionnels qui accompagnent les emprunteurs — agents, mandataires, prescripteurs — les outils intégrant efficacement l'assurance emprunteur dans leur parcours client font défaut.

Une grande partie des acteurs historiques opère encore via des organisations fortement dépendantes des traitements manuels : ressaisies, échanges multiples entre intervenants, absence d'automatisation. Les délais s'allongent, les coûts opérationnels augmentent et les taux d'abandon restent élevés.

Cette réalité crée aujourd'hui une situation paradoxale : un marché considérable est accessible, la demande économique existe, les bénéfices pour les emprunteurs sont démontrés, mais les infrastructures de distribution et de traitement demeurent insuffisamment modernisées pour absorber efficacement son potentiel de croissance.

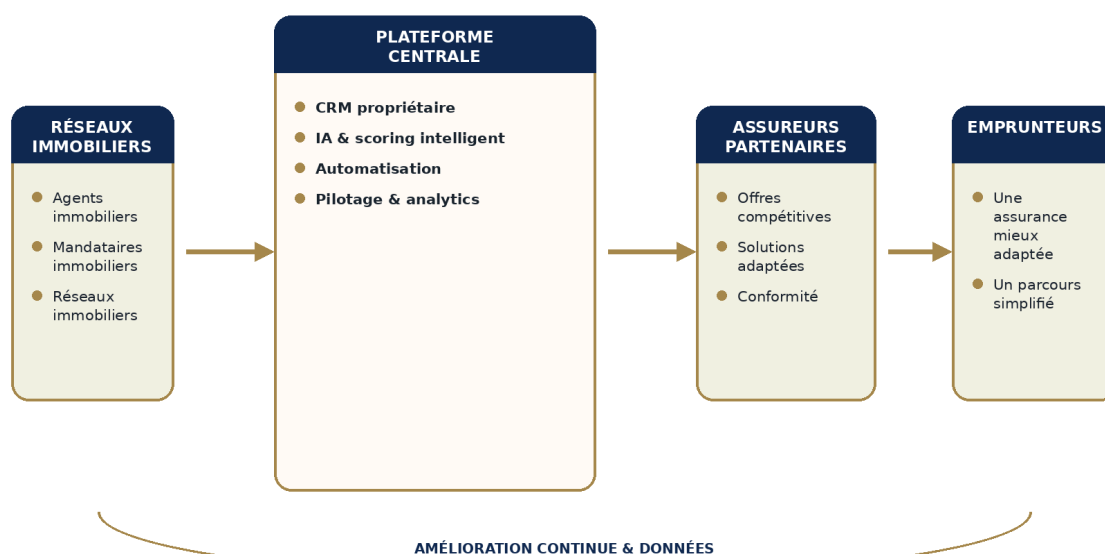
Dans ce contexte, la création de valeur ne réside plus uniquement dans la distribution de contrats, mais dans la capacité à **industrialiser, automatiser et fluidifier** l'ensemble du parcours emprunteur. Les acteurs capables de combiner distribution qualifiée, excellence opérationnelle et maîtrise technologique transformeront cette opportunité réglementaire en avantage concurrentiel durable.

Opéra Partners : une infrastructure propriétaire conçue pour industrialiser l'assurance emprunteur

UNE PLATEFORME AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME.

NOTRE MODÈLE

UNE PLATEFORME AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME



Document de travail — Graphique autonome

Distributeurs, assureurs, emprunteurs – Opéra Partners orchestre l'ensemble du parcours.

Opéra Partners a développé un modèle reposant sur la convergence de trois actifs stratégiques rarement réunis : **une distribution qualifiée, une infrastructure technologique propriétaire et une capacité d'exécution fortement industrialisée.**

L'entreprise ne se positionne pas comme un simple distributeur, mais comme une plateforme capable d'orchestrer l'ensemble du parcours de substitution, depuis l'identification de l'opportunité jusqu'à la finalisation du contrat.

Au cœur du modèle, un réseau de partenaires prescripteurs bénéficie d'une relation de confiance préexistante avec les emprunteurs. Cette proximité permet d'intervenir au moment où le besoin est le plus pertinent tout en limitant la dépendance aux canaux d'acquisition traditionnels particulièrement coûteux.

Pour accompagner cette stratégie, la société développe en interne ses propres outils technologiques. Cette maîtrise intégrale permet une adaptation rapide aux évolutions du marché, une optimisation continue des processus et la constitution d'actifs technologiques propriétaires à forte valeur.

L'application métier centralise les flux d'information, facilite le suivi opérationnel et améliore la coordination entre les intervenants. Parallèlement, des outils d'automatisation documentaire et d'IA appliquée au traitement des dossiers sont en développement continu.

L'objectif n'est pas de remplacer l'expertise humaine mais de lui permettre de se concentrer sur les tâches à forte valeur ajoutée : conseil, analyse, accompagnement et sécurisation des opérations.

Cette combinaison entre distribution qualifiée, technologie propriétaire et excellence opérationnelle constitue le socle du modèle Opéra Partners et crée les conditions nécessaires à un déploiement rapide, rentable et hautement scalable sur un marché encore en cours de structuration.

Avantages concurrentiels et barrières à l'entrée

L'avantage concurrentiel d'Opéra Partners ne repose pas sur un élément unique mais sur la combinaison de plusieurs actifs stratégiques complémentaires : un réseau de distribution qualifié, une infrastructure technologique propriétaire, une capacité d'exécution opérationnelle industrialisée et un accès privilégié à une clientèle consentante.

Pris individuellement, chacun de ces actifs représente déjà un avantage compétitif significatif. Combinés au sein d'une même plateforme, ils créent des barrières à l'entrée élevées et renforcent progressivement la position d'Opéra Partners sur son marché.

Un accès privilégié à une clientèle qualifiée

L'acquisition de clients constitue l'un des principaux défis du marché. Les acteurs traditionnels s'appuient majoritairement sur l'achat de leads, les comparateurs ou les campagnes digitales — avec une concurrence croissante sur les mêmes bases de prospects.

Opéra Partners s'appuie au contraire sur un réseau structuré de partenaires immobiliers disposant d'une relation directe et préexistante avec leurs clients. Les emprunteurs sont sensibilisés à l'opportunité dans un contexte de confiance et donnent leur consentement explicite pour être accompagnés.

- ◆ Accès récurrent à des prospects hautement qualifiés
- ◆ Plus grande prévisibilité des volumes
- ◆ Réseau difficile à reconstituer rapidement à l'échelle nationale
- ◆ Meilleure qualité de mise en relation
- ◆ Conformité renforcée (RGPD, consentement)

La valeur du modèle ne réside pas dans la réduction du coût d'acquisition mais dans la capacité à transformer un réseau de partenaires engagés en un canal de distribution structuré, durable et hautement scalable.

Un réseau de distribution créateur de valeur

La constitution d'un réseau performant ne repose pas uniquement sur la signature de conventions. Elle nécessite une organisation capable d'accompagner, animer, suivre et faire monter en engagement les distributeurs partenaires. Plus le nombre de partenaires actifs augmente, plus la capacité de distribution progresse, renforçant mécaniquement l'avantage concurrentiel.

Opéra Partners a conçu un modèle de déploiement permettant d'assurer un suivi permanent des partenaires, de mesurer leur activité et de les accompagner dans l'atteinte de leurs objectifs de production. Cette organisation favorise la fidélisation des distributeurs, améliore la qualité des

dossiers transmis et crée un effet réseau qui se renforce à mesure que la plateforme se développe.

Une maîtrise technologique internalisée

Contrairement à de nombreux acteurs qui s'appuient sur des solutions externes standardisées, Opéra Partners développe en interne ses principaux outils stratégiques.

- ◆ Adapter rapidement les outils aux évolutions du marché
- ◆ Maîtriser les coûts de développement
- ◆ Accélérer le rythme d'innovation
- ◆ Intégrer de nouvelles fonctionnalités sans dépendance externe
- ◆ Conserver la propriété intellectuelle des actifs créés

La technologie n'est pas considérée comme un simple support opérationnel mais comme un actif stratégique participant directement à la création de valeur de l'entreprise.

Une infrastructure conçue pour l'industrialisation

L'application métier et l'automatisation documentaire sont pensées dès l'origine pour absorber une croissance significative des volumes sans augmentation proportionnelle des ressources. Modèle fortement scalable, capable d'accompagner une croissance rapide tout en préservant la qualité de service.

L'application métier centralise les flux d'information, fluidifie les interactions entre les différents intervenants et améliore la visibilité sur l'ensemble du cycle de traitement. Parallèlement, les développements en cours visent à automatiser progressivement l'analyse de certains documents clés du parcours emprunteur afin de réduire les délais de traitement, d'améliorer la productivité des équipes et d'augmenter la capacité opérationnelle de la plateforme.

Un actif de données à forte valeur stratégique

Chaque dossier traité, chaque interaction partenaire et chaque parcours client enrichissent une base de connaissances opérationnelles. Cet effet cumulatif constitue une barrière à l'entrée supplémentaire pour les nouveaux acteurs souhaitant reproduire le modèle.

Cette accumulation de données permet d'améliorer continuellement les processus, d'optimiser les performances commerciales, d'identifier les meilleures pratiques et de renforcer l'efficacité des outils développés en interne. À mesure que son activité se développe, Opéra Partners construit ainsi un actif informationnel dont la valeur augmente avec le volume d'activité traité.

Une vision de plateforme plutôt qu'un simple intermédiaire

Opéra Partners ne se positionne pas comme un courtier traditionnel mais comme une plateforme spécialisée capable d'accueillir progressivement de nouveaux relais de croissance.

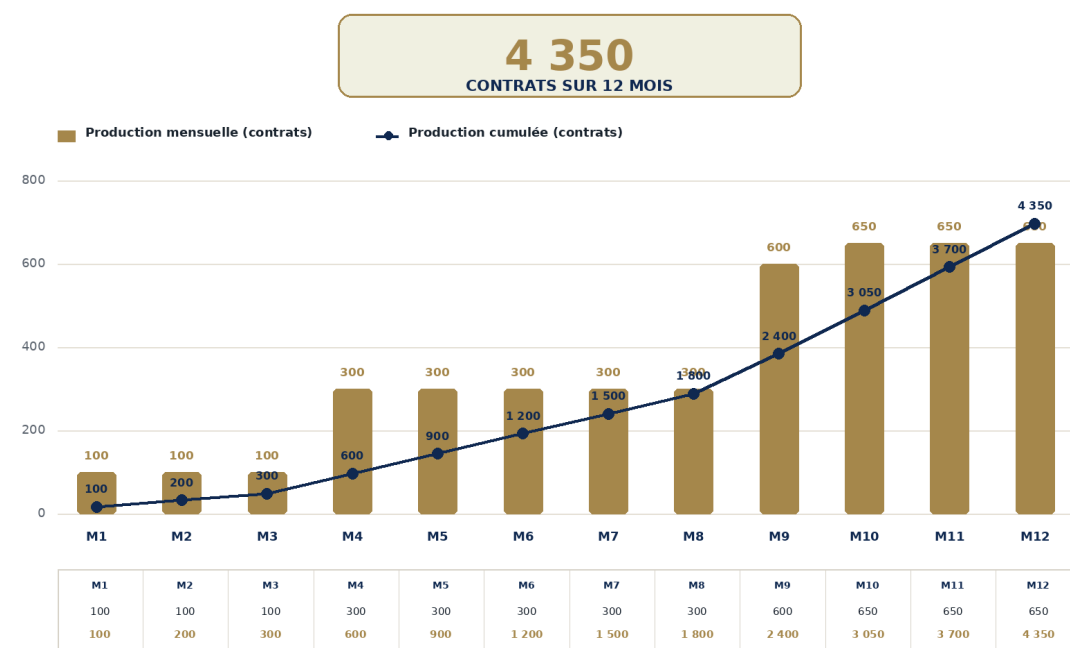
Cette approche permet à la société de construire progressivement une infrastructure technologique, commerciale et opérationnelle susceptible d'accueillir de nouveaux relais de croissance au fur et à mesure de son développement. Cette combinaison d'actifs constitue aujourd'hui le principal facteur de différenciation d'Opéra Partners et le fondement de sa stratégie de création de valeur à long terme.

Un modèle de croissance reproductible et fortement scalable

TRAJECTOIRE — 4 350 CONTRATS EN ANNÉE 1

TRAJECTOIRE DE CROISSANCE

PRODUCTION MENSUELLE & CUMULÉE



Document de travail — Graphique autonome

Production mensuelle et cumulée – montée en charge progressive : 10 distributeurs, puis 30, puis 60 + 5 Premium & Prestige.

L'un des principaux atouts d'Opéra Partners réside dans la **simplicité, reproductibilité et scalabilité** de son modèle de développement. Contrairement à de nombreuses entreprises dont la croissance repose sur l'augmentation continue des dépenses marketing, Opéra Partners s'appuie sur l'animation d'un réseau de distributeurs déjà implantés sur leurs marchés respectifs.

La croissance de la société repose ainsi sur une mécanique opérationnelle clairement définie, permettant de transformer progressivement un réseau de partenaires en une infrastructure nationale de distribution.

Une organisation commerciale conçue pour la performance

Chaque délégué a pour mission de déployer les conventions de partenariat, d'assurer l'animation commerciale de son portefeuille, de suivre les engagements de production et de maintenir un niveau élevé d'activité au sein du réseau. L'objectif n'est pas de référencer des distributeurs, mais de construire un réseau actif, engagé et productif.

Cette proximité permet d'optimiser la performance des partenaires, de renforcer leur implication et d'assurer une qualité constante dans les opportunités transmises.

Un modèle fondé sur des indicateurs opérationnels pilotables

- ◆ Nombre de délégués opérationnels
- ◆ Nombre de distributeurs actifs animés
- ◆ Volume d'affaires nouvelles par distributeur
- ◆ Taux de transformation des dossiers
- ◆ Revenu moyen généré par contrat

Cette approche permet de transformer les objectifs financiers en objectifs opérationnels concrets et de suivre avec précision chaque levier de croissance. L'activité n'est donc pas dépendante d'événements exceptionnels mais de la répétition d'un modèle économique reproductible.

Une montée en puissance progressive et maîtrisée

Une organisation composée d'un directeur et de trois délégués permet déjà d'animer un réseau d'environ 30 distributeurs actifs générant près de 300 affaires nouvelles par mois. Chaque renforcement de l'équipe d'animation accroît significativement la capacité de distribution **sans augmentation proportionnelle des coûts fixes**.

Cette logique constitue l'un des principaux moteurs de création de valeur du projet.

Une ambition raisonnable au regard du marché adressable

Compte tenu des millions de contrats potentiellement concernés, les volumes visés représentent une part marginale du marché disponible, tout en permettant la construction d'un acteur à forte valeur ajoutée. Trajectoire crédible, progressive et pilotable.

Une levée de fonds destinée à accélérer l'exécution

La levée de fonds recherchée n'a pas vocation à démontrer la pertinence du marché ni à valider l'existence du besoin. Son objectif est d'accélérer l'exécution d'un modèle déjà structuré en renforçant les capacités d'animation du réseau, en poursuivant les développements technologiques stratégiques et en donnant à la société les moyens de déployer rapidement son infrastructure commerciale à l'échelle nationale.

L'enjeu pour Opéra Partners n'est pas d'identifier une opportunité de marché. Cette opportunité existe déjà. L'enjeu consiste à exécuter suffisamment rapidement pour construire une position de référence avant que le marché n'entre dans une phase de consolidation plus avancée.

Gouvernance fondée sur la complémentarité des fondateurs

Deux fondateurs associés à parts égales — **un architecte et un maître d'œuvre** — conjuguant innovation, rapidité d'exécution, discipline opérationnelle et maîtrise des risques.

Opéra Partners a été construite autour d'une conviction simple : les projets les plus ambitieux naissent souvent de l'association entre une vision entrepreneuriale forte et une capacité d'exécution rigoureuse. La gouvernance de la société repose sur deux fondateurs associés à parts égales, impliqués conjointement dans l'ensemble des décisions stratégiques et dans le développement de l'entreprise.

En interne, les fondateurs décrivent souvent leur fonctionnement comme celui d'un architecte et d'un maître d'œuvre : l'un imagine, conçoit et structure les leviers de croissance ; l'autre transforme cette vision en organisation opérationnelle, sécurisée et durable. Cette répartition naturelle des responsabilités permet à Opéra Partners de conjuguer innovation, rapidité d'exécution, discipline opérationnelle et maîtrise des risques.

FONDATEUR

ARCHITECTE



Alexandre

Entrepreneur dans l'assurance depuis 2017. Expertise transversale en assurance, développement commercial, marketing, structuration de réseaux et développement technologique. A fondé plusieurs activités de distribution de produits d'assurance (notamment complémentaire santé). Pilote la vision stratégique, les outils propriétaires, l'innovation produit et les partenariats stratégiques.

[LIRE LA BIOGRAPHIE COMPLÈTE](#)



FONDATRICE & CEO

MAÎTRE D'ŒUVRE



Laurie Bianchini

15+ ans en management opérationnel et structuration d'organisations complexes. Formation juridique (droit des affaires et notarial). A occupé plusieurs fonctions de direction (Directrice des Opérations, jusqu'à 36 collaborateurs supervisés). Pilote la structuration de l'entreprise, le juridique, le réglementaire, le pilotage des équipes et la sécurisation de la trajectoire de croissance.

[LIRE LA BIOGRAPHIE COMPLÈTE](#)



DIRECTEUR DES PARTENARIATS



Norman Pepin

Parcours atypique : finance, management, distribution premium (Dior Londres, Longchamp), aéroport Paris-CDG, conseil en gestion de patrimoine. Pilote le déploiement des conventions, l'animation du réseau et la montée en puissance nationale.

[LIRE LA BIOGRAPHIE COMPLÈTE](#)



DIRECTEUR TECHNOLOGIE, IA & INNOVATION



Louis Lesavre

10+ ans en produit, SaaS et IA. Diplômé EDHEC + Paris Dauphine. Ex-Lead Product Manager chez Ledger. Expériences chez Free2Move, Vulog, Renault-Nissan, Accenture. A développé plusieurs produits SaaS intégrant des agents IA. Pilote la stratégie tech, la feuille de route produit, l'intégration IA et la R&D.

[LIRE LA BIOGRAPHIE COMPLÈTE](#)



CHARGÉ D'OPÉRATIONS AE & EXPÉRIENCE CLIENT



Justin Marmoy

Spécialiste de l'assurance emprunteur et des parcours clients. Supervise la réception et le traitement des opportunités transmises par le réseau, coordonne l'étude des dossiers, garantit la qualité de l'expérience et la fluidité des processus internes.

[LIRE LA BIOGRAPHIE COMPLÈTE](#)



UNE ÉQUIPE CONSTRUITE POUR EXÉCUTER

Au-delà de l'opportunité de marché et de la pertinence du modèle économique, Opéra Partners s'appuie sur une équipe réunissant les compétences clés nécessaires à la construction d'un acteur de référence de l'assurance emprunteur. La complémentarité des fondateurs constitue le socle de cette organisation, entourée de profils expérimentés couvrant l'ensemble des fonctions stratégiques : développement et animation du réseau de distribution, technologie et intelligence artificielle, excellence opérationnelle, gestion des dossiers et expérience client.

Traction et validation du modèle

CHIFFRES CLÉS

TRACTION ET CAPACITÉ D'EXÉCUTION



8
CONVENTIONS SIGNÉES



CRM + APP
EN PRODUCTION



65
DISTRIBUTEURS VISÉS À 12 MOIS



4 350
CONTRATS VISÉS



NATIONAL
DÉPLOIEMENT VISÉ



IA
DÉVELOPPEMENTS EN COURS

Document de travail — Graphique autonome

Indicateurs de traction et capacité d'exécution.

8

CONVENTIONS DE
PARTENARIAT
SIGNÉES

**CRM &
app**

EN PRODUCTION

65

DISTRIBUTEURS
VISÉS À 12 MOIS

4 350

National

DÉPLOIEMENT VISÉ

IA

L'opportunité de marché identifiée par Opéra Partners repose sur des fondamentaux solides. Toutefois, la valeur d'un projet ne se mesure pas uniquement à la pertinence de sa vision mais également à sa capacité d'exécution.

Depuis sa création, Opéra Partners a concentré ses efforts sur la mise en place des infrastructures commerciales, technologiques et opérationnelles nécessaires à son développement. Cette approche permet aujourd'hui à la société d'aborder sa phase d'accélération avec un modèle déjà structuré, des outils opérationnels et une trajectoire de croissance clairement définie.

7.1 Un écosystème de distribution déjà en cours de constitution

Opéra Partners a d'ores et déjà conclu **8 conventions de partenariat** avec des distributeurs sélectionnés selon des critères exigeants de qualité, d'engagement et de potentiel de production. L'approche qualitative prime sur la logique de référencement massif : construire un réseau durable composé d'acteurs capables de générer un flux récurrent d'opportunités.

Cette stratégie permet de sécuriser la qualité des dossiers transmis, de maintenir un haut niveau d'engagement des partenaires et de créer les conditions nécessaires à une croissance maîtrisée. Chaque nouveau distributeur intégré renforce progressivement la densité du réseau et contribue à la création d'un actif commercial difficile à reproduire à grande échelle.

7.2 Une infrastructure technologique déjà opérationnelle

L'application métier propriétaire et le CRM sont en production : centralisation des informations partenaires, emprunteurs et dossiers, visibilité complète sur le cycle de traitement. Les travaux R&D continus renforcent les capacités d'automatisation et l'IA appliquée au traitement documentaire.

Contrairement à de nombreuses entreprises en phase d'amorçage dont les développements technologiques restent encore à construire, Opéra Partners dispose déjà d'une infrastructure opérationnelle. L'objectif est d'augmenter continuellement la productivité des équipes, de réduire les délais de traitement et d'améliorer l'expérience globale des emprunteurs et des partenaires.

7.3 Une organisation conçue pour accompagner la croissance

Sous la supervision du Directeur des Partenariats, les délégués inspecteurs assurent le déploiement des conventions, l'animation commerciale, le suivi des engagements et l'accompagnement des distributeurs dans la durée — bâtir une infrastructure de distribution active, pilotée et mesurable.

Cette organisation permet de maintenir un lien permanent avec le terrain, d'identifier rapidement les leviers de performance et d'assurer une qualité homogène au sein du réseau. Cette approche constitue l'un des fondements de la scalabilité du modèle Opéra Partners.

7.4 Une trajectoire de croissance fondée sur des hypothèses opérationnelles mesurables

La croissance projetée par Opéra Partners repose sur une mécanique simple et directement pilotable. Les hypothèses retenues sont volontairement prudentes et reposent sur des variables concrètes : nombre de distributeurs actifs, nombre de délégués inspecteurs, volume moyen d'affaires transmises par partenaire et capacité de traitement interne.

M1 – M3	1 directeur, 10 distributeurs actifs (10 opportunités/distributeur), 100 dossiers/mois
----------------	--

M4 – M8	+3 délégués inspecteurs, 30 distributeurs actifs, 300 dossiers/mois
----------------	---

M9+	8 délégués, 60 distributeurs, 600 dossiers/mois
------------	---

M10+	Lancement Premium & Prestige (+5 distributeurs spécialisés), 650 dossiers/mois
-------------	--

Enfin, le lancement d'une offre dédiée au segment Premium et Prestige à partir du dixième mois permettra l'intégration de cinq distributeurs spécialisés supplémentaires, portant la capacité mensuelle à 650 dossiers. Cette progression résulte directement de l'extension du réseau de distribution et non d'hypothèses spéculatives de croissance.

7.5 Des objectifs ambitieux mais modestes au regard du marché

Sur la base de cette trajectoire, Opéra Partners vise **4 350 contrats sur 12 mois**. Rapporté à un marché de 20-25 M de contrats actifs, cet objectif représente **moins de 0,02 % du marché adressable**.

Cette réalité illustre l'ampleur de l'opportunité disponible et démontre que la réussite du projet ne repose pas sur une hypothèse de conquête massive du marché mais sur l'exécution rigoureuse d'un modèle opérationnel reproductible.

7.6 Une levée destinée à accélérer une dynamique déjà engagée

Le marché existe, les évolutions réglementaires sont en place, les infrastructures sont opérationnelles, les premiers partenariats conclus. Opéra Partners considère cette levée non comme un point de départ, mais comme un **accélérateur**.

Dans un marché en cours de structuration où les positions de leadership restent encore à construire, la rapidité d'exécution constitue un facteur déterminant de création de valeur. Opéra Partners considère ainsi cette levée de fonds non comme un point de départ, mais comme un accélérateur destiné à transformer une infrastructure déjà opérationnelle en un acteur national de référence de l'assurance emprunteur.

Modèle économique et création de valeur

MARQUE BLANCHE — ALIGNER L'EXPÉRIENCE CLIENT ET LA TRÉSORERIE

L'ambition d'Opéra Partners ne consiste pas uniquement à distribuer des contrats d'assurance emprunteur. La société développe une infrastructure capable de transformer une opportunité réglementaire majeure en un modèle économique scalable, générateur de revenus immédiats, de flux récurrents et d'actifs à forte valeur stratégique.

Contrairement à de nombreux acteurs du marché dont la rémunération repose principalement sur des commissions récurrentes de faible montant, Opéra Partners a construit son modèle autour de la création de valeur économique tangible pour l'emprunteur et de la monétisation de cette valeur à travers des honoraires d'accompagnement.

MODÈLE TRADITIONNEL

- › Économie client étalée sur plusieurs années
- › Honoraires perçus immédiatement

→ **Friction commerciale**

MODÈLE OPÉRA PARTNERS

- › Économie client immédiate
- › Honoraires intégrés au contrat

→ **Précompte assureur immédiat**

8.1 Un modèle fondé sur la création de valeur pour l'emprunteur

Grâce aux évolutions réglementaires récentes, des millions d'emprunteurs peuvent désormais remplacer leur contrat à garanties équivalentes. La substitution permet de générer **plusieurs milliers, voire dizaines de milliers d'euros** d'économies sur la durée résiduelle du crédit. Opéra Partners accompagne l'emprunteur tout au long du processus : analyse du contrat existant, étude de faisabilité, recherche d'une solution alternative, constitution du dossier, gestion administrative et suivi de la substitution. La société est rémunérée à travers des honoraires directement corrélés à la valeur créée pour le client.

8.2 Une friction structurelle du marché

Les économies sont réparties sur plusieurs années, tandis que les honoraires sont perçus immédiatement. Cette asymétrie crée une friction commerciale significative : le paiement immédiat constitue un facteur limitant du taux de conversion du marché.

De nombreux emprunteurs reconnaissent l'intérêt économique de l'opération mais peuvent hésiter à supporter un décaissement immédiat, alors même que les bénéfices financiers seront progressivement perçus sur la durée restante de leur crédit.

8.3 Une évolution stratégique vers la marque blanche

En partenariat avec un assureur, les honoraires sont intégrés au modèle économique du contrat et lissés sur sa durée de vie. L'emprunteur bénéficie immédiatement des gains sans supporter de charge initiale ; Opéra Partners perçoit immédiatement les honoraires sous forme de précompte versé par l'assureur partenaire.

- ◆ Amélioration du taux de transformation
- ◆ Réduction de la friction commerciale
- ◆ Augmentation de la satisfaction client
- ◆ Amélioration de la génération de trésorerie
- ◆ Accélération de la croissance

La marque blanche n'a donc pas uniquement vocation à améliorer les marges. Elle constitue avant tout un levier d'optimisation commerciale et financière destiné à renforcer l'efficacité globale du modèle économique.

8.4 Une maîtrise croissante de la chaîne de valeur

Plusieurs compagnies d'assurance ont déjà manifesté leur intérêt. La société limite volontairement les intégrations afin de préserver une stratégie produit cohérente et durable, et de bâtir une architecture alignant durablement assureurs, distributeurs, emprunteurs et plateforme.

Cette approche privilégie la création de valeur à long terme plutôt qu'une multiplication opportuniste des partenariats. À terme, cette stratégie pourrait permettre à Opéra Partners d'accroître sa maîtrise de la chaîne de valeur tout en renforçant sa différenciation sur le marché.

8.5 Un modèle créateur d'actifs

Chaque contrat traité contribue à un actif économique de long terme. La croissance du portefeuille renforce simultanément la valeur du réseau, la connaissance du marché, la qualité des données, les capacités d'automatisation et la valeur globale de l'écosystème. Cette dynamique distingue Opéra Partners d'un courtage purement transactionnel.

La société construit progressivement une infrastructure propriétaire, un réseau national de distribution et un portefeuille d'affaires dont la valeur augmente avec le volume d'activité traité. La stratégie d'Opéra Partners ne consiste donc pas uniquement à générer du chiffre d'affaires. Elle vise à créer un actif durable, scalable et fortement valorisable au sein d'un marché en pleine transformation.

Vision de développement, projections et création de valeur à long terme

MONTÉE EN PUISSANCE OPÉRATIONNELLE

L'ambition d'Opéra Partners dépasse la seule optimisation de l'assurance emprunteur : la société construit une infrastructure de distribution, de données et de technologie destinée à devenir un acteur de référence de l'assurance des propriétaires immobiliers en France.

L'assurance emprunteur constitue aujourd'hui le point d'entrée du modèle. La combinaison d'un réseau de distribution qualifié, d'une technologie propriétaire et d'une offre en marque blanche permet à la société de capturer une part significative de la valeur créée tout en améliorant l'expérience client.

Cette stratégie repose sur une logique simple : chaque nouveau partenaire augmente la capacité de distribution, chaque nouveau contrat enrichit les données exploitables, chaque amélioration technologique accroît la productivité et chaque client acquis ouvre de nouvelles opportunités de revenus complémentaires.

9.1 Une montée en puissance fondée sur des hypothèses opérationnelles mesurables

Le modèle d'Opéra Partners repose sur des variables entièrement pilotables : nombre de distributeurs actifs, nombre de dossiers générés par distributeur, taux de transformation, valeur moyenne des honoraires et développement progressif du cross-selling. La société prévoit d'atteindre 65 distributeurs actifs à l'issue de la première année d'exploitation, puis d'accélérer son déploiement national avec une croissance maîtrisée du réseau.

KPI	Année 1	Année 2	Année 3
Distributeurs actifs	65	100	150
Dossiers traités	4 350	7 200	11 000+
Couverture géographique	Nationale	Renforcée	Leadership national
Produits distribués	AE + Cross-selling	AE + Cross-selling	Écosystème complet

Cette trajectoire reste particulièrement prudente au regard de la taille du marché adressable estimé à plusieurs dizaines de millions de contrats et de propriétaires potentiellement éligibles.

9.2 Une marque blanche au cœur du modèle économique

Dès le démarrage de la production, Opéra Partners prévoit de s'appuyer sur sa propre offre distribuée en marque blanche. Cette approche constitue un facteur majeur de différenciation. Dans le modèle traditionnel, l'emprunteur doit supporter immédiatement le coût des honoraires alors

même que les économies réalisées s'étalent sur plusieurs années. Le modèle marque blanche supprime cette friction.

Les honoraires sont intégrés au modèle économique du contrat et financés par le partenaire assureur sous forme de précompte. L'emprunteur bénéficie immédiatement des économies générées tandis qu'Opéra Partners perçoit immédiatement la valeur créée.

- ◆ Amélioration du taux de conversion
- ◆ Génération de trésorerie
- ◆ Capacité de croissance
- ◆ Satisfaction client
- ◆ Visibilité financière

La marque blanche n'est donc pas seulement une évolution produit. Elle constitue le principal accélérateur économique du modèle.

9.3 Projections financières — Année 1

Sur la base de la trajectoire opérationnelle retenue, Opéra Partners vise 4 350 dossiers traités en Année 1, dont 4 200 dossiers classiques et 150 dossiers Premium & Prestige.

Indicateur	Année 1
Dossiers classiques	4 200
Dossiers Prestige	150
Total dossiers traités	4 350
CA activité classique	12 600 000 €
CA activité Prestige	750 000 €
Chiffre d'affaires total	13 350 000 €
Provisions commerciales	3 322 500 €
Marge brute opérationnelle	10 027 500 €

La marge brute opérationnelle ne doit pas être assimilée à un résultat net comptable. Elle traduit la puissance économique intrinsèque du modèle après rémunération du réseau de distribution, et avant frais de structure, investissements technologiques et dépenses de croissance.

La levée de fonds a précisément vocation à financer ces frais de structure durant la phase de lancement et de montée en puissance de la société. Elle permettra à Opéra Partners de sécuriser son développement, d'accélérer son déploiement commercial et de construire rapidement une plateforme nationale scalable.

Cette approche permet de distinguer clairement la rentabilité intrinsèque du modèle opérationnel des investissements stratégiques nécessaires à la construction d'un acteur de référence sur le marché de l'assurance emprunteur.

9.4 Compte de résultat synthétique & EBITDA A1 – A3

La structure de revenus repose sur des honoraires significatifs par dossier traité, tandis que la rémunération du réseau de distribution demeure strictement encadrée grâce à un modèle d'apport d'affaires majoritairement variable. La société anticipe un EBITDA positif dès la première année tout en conservant une forte capacité d'investissement.

Les projections ci-dessous reposent sur les hypothèses prudentes présentées précédemment : 4 350 dossiers traités en Année 1, montée en puissance progressive du réseau jusqu'à 150 distributeurs actifs en Année 3, honoraires moyens de 3 000 € par dossier standard, honoraires moyens de 5 000 € par dossier Premium & Prestige, provision commerciale maximale de 750 € par dossier standard, et développement progressif des capacités technologiques et opérationnelles.

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	13,35 M€	22,00 M€	34,00 M€
Coûts variables réseau	(3,32 M€)	(5,50 M€)	(8,50 M€)
Marge brute	10,03 M€	16,50 M€	25,50 M€
Charges opérationnelles	(7,53 M€)	(10,50 M€)	(14,50 M€)
EBITDA	2,50 M€	6,00 M€	11,00 M€
Marge EBITDA	19 %	27 %	32 %

Les projections financières d'Opéra Partners reposent sur une approche volontairement prudente. La société privilégie une stratégie de croissance durable fondée sur le réinvestissement continu des ressources générées par l'activité afin d'accélérer le développement du réseau de distribution, le renforcement de l'infrastructure technologique et l'élargissement progressif de l'offre.

Grâce à la structure économique du modèle, caractérisée par une marge brute élevée et une part importante de coûts variables, la société anticipe un EBITDA positif dès la première année d'exploitation tout en conservant une capacité significative d'investissement. À mesure que le réseau gagne en densité et que les outils technologiques augmentent la productivité opérationnelle, les effets d'échelle devraient permettre une amélioration progressive de la rentabilité tout en maintenant une forte capacité de croissance.

9.5 Le cross-selling comme accélérateur de valeur

Contrairement à de nombreux acteurs spécialisés sur un produit unique, Opéra Partners a conçu son modèle pour intégrer dès l'origine une stratégie de cross-selling. Chaque client acquis dans le cadre de l'assurance emprunteur devient un prospect qualifié pour des solutions complémentaires telles que :

- ◆ Garantie Loyers Impayés (GLI)
- ◆ Propriétaire Non Occupant (PNO)
- ◆ Multirisque Habitation (MRH)
- ◆ Solutions patrimoniales complémentaires

Cette approche augmente mécaniquement la valeur vie client sans nécessiter de nouveaux coûts d'acquisition significatifs. Le coût d'acquisition est supporté par le produit principal tandis que les ventes additionnelles viennent accroître la rentabilité globale du portefeuille. À mesure que la base client se développe, cette stratégie constitue un puissant levier d'augmentation de la marge et de diversification des revenus.

9.6 Une plateforme qui gagne en valeur à chaque contrat

Chaque contrat traité renforce simultanément la puissance du réseau, la qualité des données propriétaires, les capacités d'automatisation, la connaissance du marché, la valeur du portefeuille clients et les opportunités de ventes complémentaires. **L'entreprise ne construit pas simplement un volume d'activité ; elle construit un actif.**

Cette dynamique crée un effet cumulatif particulièrement attractif pour les investisseurs. Plus la plateforme se développe, plus son avantage concurrentiel se renforce.

9.7 Une ambition de leadership sur un marché en consolidation

Le marché de l'assurance emprunteur entre progressivement dans une phase de structuration et de consolidation. Dans ce contexte, les acteurs capables de réunir distribution, technologie, données, marque blanche et excellence opérationnelle disposeront d'un avantage décisif. L'objectif d'Opéra Partners n'est pas de devenir un courtier supplémentaire sur un marché existant. L'ambition est de construire l'infrastructure de référence permettant de connecter partenaires, assureurs et emprunteurs au sein d'un écosystème intégré, hautement automatisé et scalable.

À horizon trois ans, Opéra Partners ambitionne de devenir l'un des principaux acteurs indépendants spécialisés dans l'assurance des propriétaires immobiliers en France. L'assurance emprunteur constitue le point d'entrée ; la construction d'une plateforme multi-produits associant technologie propriétaire, réseau national de distribution et portefeuille clients à forte valeur constitue la trajectoire de long terme.

Levée de fonds, accélération du déploiement et création de valeur

MONTANT

1,5 M€

PRÉ-MONEY

5 – 6 M€

DILUTION

20 – 23 %

Capitalisation & Dilution

Élément	Valeur
Valorisation pré-money	5 à 6 M€
Montant levé	1,5 M€
Valorisation post-money	6,5 à 7,5 M€
Participation investisseurs	20 à 23 %
Participation fondateurs	77 à 80 %

10.1 Une opération destinée à accélérer l'exécution

Opéra Partners ouvre son capital dans le cadre d'une levée de fonds de 1,5 M€, structurée autour d'une valorisation pré-money comprise entre 5 M€ et 6 M€. L'opération représente une dilution comprise entre 20 % et 23 % du capital post-opération, permettant aux fondateurs de conserver une participation majoritaire significative et de maintenir un alignement fort avec les futurs investisseurs.

Cette levée n'a pas vocation à financer une phase d'expérimentation ou de validation du marché. Les évolutions réglementaires sont en place, l'infrastructure technologique est opérationnelle, les premiers partenariats ont été conclus et le modèle économique a déjà été structuré. L'objectif est d'accélérer l'exécution afin de prendre rapidement position sur un marché dont le potentiel demeure largement sous-exploité et dont la consolidation devrait progressivement favoriser les acteurs capables d'atteindre une taille critique.

10.2 Utilisation des fonds

Les capitaux levés seront principalement consacrés à l'accélération des principaux leviers de création de valeur de la société.

Déploiement du réseau

Renforcement des capacités de recrutement, d'animation et d'accompagnement des distributeurs pour accélérer la montée en puissance du volume d'affaires.

Infrastructure technologique

- Automatisation documentaire
- IA appliquée au traitement
- Évolution de l'app métier
- Outils de pilotage & analyse
- Industrialisation des parcours

Structuration & marque blanche

Ressources pour la montée en charge, conformité, qualité de service, et mise en production de l'offre marque blanche — l'un des leviers stratégiques majeurs.

10.3 Objectifs opérationnels et financiers

La stratégie de croissance d'Opéra Partners repose sur des hypothèses opérationnelles mesurables et directement pilotables. À l'issue des douze premiers mois suivant le déploiement complet du modèle, la société vise :

- ◆ 65 distributeurs actifs
- ◆ Chiffre d'affaires supérieur à 13 M€
- ◆ Offre en marque blanche pleinement opérationnelle
- ◆ 4 350 dossiers traités
- ◆ Marge brute opérationnelle supérieure à 10 M€
- ◆ Déploiement du cross-selling (GLI, PNO, MRH)

À horizon deux ans, la société prévoit d'atteindre environ 100 distributeurs actifs et de poursuivre l'augmentation des volumes traités grâce aux effets combinés du développement commercial, de l'automatisation et de l'élargissement de son offre. À horizon trois ans, Opéra Partners ambitionne de disposer d'un réseau d'environ 150 distributeurs actifs, d'un portefeuille clients fortement valorisable et d'une plateforme multi-produits opérant à l'échelle nationale.

10.4 Une création de valeur fondée sur la construction d'actifs

La société construit simultanément plusieurs actifs stratégiques dont la valeur augmente avec le développement de l'activité :

- ◆ Un réseau national de distribution qualifié
- ◆ Une base de données opérationnelles enrichie en continu
- ◆ Des capacités d'automatisation créatrices de marge
- ◆ Une infrastructure technologique propriétaire
- ◆ Un portefeuille clients monétisable sur plusieurs produits
- ◆ Une offre en marque blanche renforçant la maîtrise de la chaîne de valeur

Chaque nouveau contrat traité contribue à renforcer l'ensemble de ces actifs et accroît progressivement la valeur intrinsèque de la plateforme. Cette logique distingue Opéra Partners d'un modèle de courtage traditionnel principalement fondé sur des revenus transactionnels.

10.5 Une ambition de leadership sur un marché en consolidation

Le marché de l'assurance emprunteur connaît actuellement une transformation profonde portée par les évolutions réglementaires, la digitalisation progressive des parcours et l'émergence de nouveaux modèles de distribution. Dans ce contexte, les acteurs capables de réunir technologie, distribution, données, automatisation et excellence opérationnelle disposeront d'un avantage compétitif durable.

L'objectif d'Opéra Partners n'est pas de devenir un intermédiaire supplémentaire sur un marché existant. L'ambition est de construire une plateforme de référence capable de connecter distributeurs, assureurs et clients au sein d'un écosystème intégré, scalable et fortement créateur de valeur. L'assurance emprunteur constitue aujourd'hui le point d'entrée de cette stratégie. À plus long terme, le développement d'un écosystème multi-produits dédié aux propriétaires immobiliers doit permettre à Opéra Partners de devenir un acteur indépendant de référence sur son marché.

Accélérer une infrastructure déjà engagée

Opéra Partners intervient sur un marché dont l'ouverture réglementaire a profondément modifié les conditions de concurrence, sans que les infrastructures de distribution et de traitement ne se soient encore adaptées à son potentiel.

La Loi Lemoine a créé une opportunité structurelle : plusieurs millions d'emprunteurs peuvent désormais réexaminer leur assurance à tout moment, tandis que le marché demeure marqué par des parcours complexes, des processus largement manuels et une distribution insuffisamment industrialisée.

Opéra Partners y répond par un modèle intégré combinant réseau de partenaires qualifiés, outils propriétaires, automatisation progressive et pilotage opérationnel du parcours emprunteur.

L'entreprise ne part pas d'une hypothèse théorique. Elle dispose déjà d'une infrastructure technologique en production, de premiers partenariats conclus et d'une feuille de route construite autour d'indicateurs directement pilotables : activation des distributeurs, volume de dossiers, taux de transformation, délai de traitement et revenu moyen par contrat.

La levée de fonds a pour objet d'accélérer une dynamique déjà engagée : animation du réseau, développements technologiques, structuration opérationnelle et déploiement national.

La création de valeur attendue repose à la fois sur les revenus générés par les dossiers traités et sur la constitution progressive d'actifs cumulables : réseau de distribution, données opérationnelles, outils propriétaires, capacités d'automatisation et connaissance fine des parcours d'optimisation.

Dans un marché appelé à se structurer et à se consolider, l'enjeu est désormais moins de démontrer l'existence de l'opportunité que de l'exécuter rapidement, avec discipline et capacité de passage à l'échelle. Opéra Partners entend construire cette position.

« L'enjeu n'est plus de démontrer l'opportunité, mais de l'exécuter rapidement, avec discipline et capacité de passage à l'échelle. Opéra Partners entend construire cette position. »

Avertissement

Document de travail confidentiel. Les informations, hypothèses opérationnelles et projections financières figurant dans ce mémorandum sont fournies par Opéra Partners et sont présentées à titre indicatif. Elles ne constituent pas une garantie de performance ni une sollicitation publique à l'investissement. Les données de marché et éléments réglementaires devront être documentés par des sources externes avant toute diffusion publique.

MENTIONS LÉGALES & CONFIDENTIALITÉ

1. Le présent document constitue un business plan strictement confidentiel établi par Opéra Partners. Il est communiqué à son destinataire à titre personnel et exclusivement à des fins d'évaluation d'une opportunité d'investissement. Toute reproduction, diffusion, transmission à un tiers ou utilisation à d'autres fins, totale ou partielle, est formellement interdite sans l'accord écrit préalable d'Opéra Partners.
2. Les informations, projections financières, hypothèses commerciales et données de marché figurant dans ce document sont fournies à titre indicatif. Elles reposent sur des estimations actuelles et ne sauraient constituer une garantie de résultats futurs ni une sollicitation publique à l'investissement au sens de la réglementation applicable. Le destinataire reconnaît procéder à sa propre analyse et assumer seul les conséquences de ses décisions.
3. Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) et à la loi Informatique et Libertés, les données personnelles éventuellement collectées dans le cadre des échanges liés à ce document sont traitées de manière confidentielle, ne sont pas cédées à des tiers et peuvent faire l'objet d'un droit d'accès, de rectification ou de suppression sur simple demande adressée à Opéra Partners.
4. En recevant ce document, le destinataire s'engage à en préserver la confidentialité et à le restituer ou le détruire à première demande d'Opéra Partners.