



FIP ODYSSEE PME CROISSANCE N°6



Ce fonds ne bénéficie d'aucune garantie et présente un risque de perte en capital.



Mathieu BOILLET : 01 71 18 11 51

boillet@odysseeventure.com

octobre 2021

1



ODYSSÉE Venture en bref

- Constitution en **1999**, par l'équipe à l'origine de la création du 1^{er} FCPI (juin 1997)
 - Plus de **20 ans** d'expérience commune et continue pour les 2 gérants
 - Plusieurs cycles complets d'investissement dans le Private Equity, et plus de **170 PME** accompagnées
- Un des leaders dans la gestion de fonds de Private Equity retail (FCPR, FCPI et FIP)
- Plus de **580 millions d'euros** de souscriptions à fin 2020
- Une forte reconnaissance des partenaires :



Distributions et VL des fonds ODYSSEE Venture au 30 juin 2021

Libellé du Fonds	Valeur initiale	Millésime	VL	Distributions	VL + Distributions	Performance hors réduction d'impôt
Capital Proximité	1 000 €	2005	Liquidé	2 030,31 €	2 030,31 €	+103,03%
Boursinnovation 2	1 000 €	2006	Liquidé	1 239,98 €	1 239,98 €	+24,00%
Odyssée Innovation	1 000 €	2007	Liquidé	1 508,35 €	1 508,35 €	+50,84%
UFF Innovation 6	1 000 €	2007	Liquidé	1 365,35 €	1 365,35 €	+36,54%
Cap Innovation 2007 	1 000 €	2007	Liquidé	1 871,00 €	1 871,00 €	+87,10%
Capital Proximité 2 	1 000 €	2007	Liquidé	1 803,84 €	1 803,84 €	+80,38%
Odyssée Proximité	1 000 €	2007	Liquidé	1 677,02 €	1 677,02 €	+67,70%
Odyssée Innovation 2	1 000 €	2009	Liquidé	2 255,23 €	2 255,23 €	+125,52%
Boursinnovation 3	1 000 €	2009	Liquidé	2 129,82 €	2 129,82 €	+112,98%
Odyssée Proximité 2	1 000 €	2010	470,54 €	2 781,85 €	3 252,39 €	+225,24%
Odyssée Capital	1 000 €	2011	23,50 €	1 679,27€	1 702,77€	+70,28%
Odyssée Convertibles & Actions	1 000 €	2012	211,03 €	1 300,00 €	1 511,03€	+51,10%
Odyssée Convertibles & Actions 2	1 000 €	2013	837,18€	1 670,00 €	2 507,18 €	+150,72%
Odyssée Rendement part A1	1 000 €	2013	345,48€	2 761,30 €	3 106,78 €	+210,68%
Odyssée Rendement part A2	1 000 €	2013	352,74 €	2 781,49 €	3 134,23 €	+213,42%
Odyssée Convertibles & Actions 3	1 000 €	2014	512,25 €	700,00 €	1 212,25 €	+21,23%
Odyssée PME Croissance	1 000 €	2014	510,50 €	750,00 €	1 260,50 €	+26,05%
UFF Multicroissance	1 000 €	2014	1 253,76 €	-	1 253,76 €	+25,38%
Odyssée PME Croissance 2	1 000 €	2015	957,41 €	-	957,41 €	-4,26%
Odyssée Convertibles & Actions N°4	1 000 €	2015	1 224,99 €	-	1 224,99 €	+22,5%
UFF Multicroissance N°2	1 000 €	2016	1 105,75 €	-	1 105,75 €	+10,58%
Odyssée PME Croissance N°3	1 000 €	2016	984,92 €	-	984,92 €	-1,51%
UFF France Croissance	1 000 €	2017	758,72 €	-	758,72 €	-24,13%
Odyssée PME Croissance N°4	1 000 €	2017	818,34 €	-	818,34 €	-18,17%
Odyssée Rendement N°2 part A1 	1 000 €	2018	992,19 €	-	992,19 €	-0,78%
Odyssée Rendement N°2 part A2	1 000 €	2018	1 001,18 €	-	1 001,18 €	+0,12%
Odyssée PME Croissance N°5 	1 000 €	2019	950,55 €	-	950,55 €	-4,95%
Odyssée Actions part A1	1 000 €	2020	977,55 €	-	977,55 €	-2,25%
Odyssée Actions part A2	1 000 €	2020	978,12 €	-	978,12 €	-2,19%
Odyssée PME Croissance N°6 	1 000 €	2020	978,61 €	-	978,61 €	-2,14%

1. les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps. 2. Les fonds les plus récents présentent des évolutions négatives : leur portefeuille de participations est en cours de constitution et ne dégage pas encore de produits, alors que ces fonds supportent des charges. 3. La valeur liquidative des fonds peut ne pas refléter, dans un sens ou dans l'autre, le potentiel des actifs en portefeuille sur la durée de vie du fonds, et ne pas tenir compte de l'évolution possible de leurs valeurs.

Notre métier

■ Identifier les opportunités d'investissement

- A partir d'un réseau (boutiques de M&A, avocats, experts comptables...)
- Avec une démarche active (recherche sur internet, prises de contact directes...)



■ Etudier les dossiers et concrétiser les investissements (de 1000 à 10)

- Présentation au comité hebdomadaire de toutes les opportunités identifiées.
- Concentration des études sur les dossiers les plus intéressants.
- Négociation de la documentation juridique (pactes d'actionnaires, contrats d'OC...)



■ Accompagner les entreprises et réaliser les sorties

- Participations aux conseils d'administration ou comités stratégiques (budgets, décision des principaux investissements, croissance externe...)
- Organisation de la sortie (cession industrielle, introduction en bourse, LBO)



La stratégie de gestion mise en œuvre peut ne pas s'avérer efficace et entraîner une perte en capital.



STRATEGIE D'INVESTISSEMENT

■ Moteur 1 : la croissance organique

- Identifier des niches de marché en forte croissance
- Sélectionner des managements de qualité
- Aboutir à une diversification sectorielle du fonds

■ Moteur 2 : le levier financier

- Des taux historiquement bas
- Une volonté des banques d'accompagner les « bons dossiers »
- Avec des leviers modérés pour pouvoir financer la croissance.

■ Moteur 3 : la croissance externe

- Peser davantage face aux grands comptes et aux fournisseurs
- Pouvoir financer des fonctions support (finances, RH...)
- Développer des ventes croisées sur les bases clients



**La stratégie de gestion mise en œuvre peut ne pas s'avérer efficace
et entraîner une perte en capital.**

Dernières sorties (extraits des lettres semestrielles)

■ Juin 2021

- Activité : Production audiovisuelle
- Effectif 2021 : 3 collaborateurs (hors freelances), Chiffre d'affaires 2020 : 10M€
- Investissement en octobre 2017. Cession X (multiple de 3,7x)



■ Décembre 2020

- Activité : Cosmétiques naturels (vernis à ongles)
- Effectif 2020 : 15 collaborateurs, Chiffre d'affaires 2020 : 2,5M€
- Investissement en août 2017. Cession au groupe Yves ROCHER (multiple de 1,0x).



nailmatic®
Paris

■ Juin 2020

- Activité : Intermédiation Grands Comptes / ESN
- Effectif 2019 : 65 collaborateurs, Chiffre d'affaires 2019 : 84M€
- Investissement en novembre 2017. Acquisition par Freelance.com (multiple de 2,3x).



Les participations ne sont pas représentatives des portefeuilles des fonds, sont soumises à un risque de liquidité et à un risque de défaillance de l'émetteur pouvant entraîner une perte en capital.



Derniers investissements (extraits des lettres semestrielles)

■ Juin 2021

- Activité : Construction modulaire en bois pour l'habitat et l'enseignement
- Effectif 2020 : 11 collaborateurs, Chiffre d'affaires 2020 : 1,7M€
- Thèse d'investissement : évolution sociétale majeure (matériaux biosourcés)



■ Décembre 2020

- Activité : Intermediation Grands Comptes / Entreprises du Secteur Numérique
- Effectif 2020 : 5 collaborateurs, Chiffre d'affaires 2020 : 4M€
- Thèse d'investissement : vaste marché BtoB nécessitant un lien Grands clients / Petits fournisseurs.



HUMANCRAFT

■ Juin 2020

- Activité : Solutions domotiques de luxe
- Effectif 2019 : 9 collaborateurs, Chiffre d'affaires au 30/09/2019 : 2M€
- Thèse d'investissement : accompagnement d'un secteur diversifié et en forte croissance



DIGITALISATION D'INTÉRIEUR

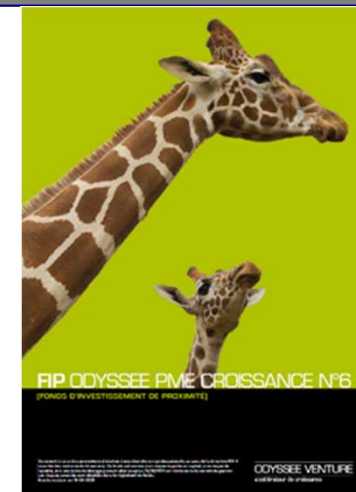


Les participations ne sont pas représentatives des portefeuilles des fonds, sont soumises à un risque de liquidité et à un risque de défaillance de l'émetteur pouvant entraîner une perte en capital.



FIP ODYSSEE PME CROISSANCE N°6 : caractéristiques (1)

- Taux d'investissement : **90%**, réduction d'IR : **22,5%**, produit pur PME de croissance.
- Exonération d'IR, mais assujettissement aux PS.
- Souscription en euros par 1/1000 de parts, avec un minimum de **3.000 €**.
- Période de souscription : 14 mois (du 31/10/2020 au **31/12/2021**).
- Durée de blocage : 31/10/2027, pouvant être prorogée jusqu'au **31/10/2029**.
- Distribution obligatoire avant le **29/10/2027** de la trésorerie disponible pour la ramener à moins de 10% des souscriptions.
- Lettres d'information semestrielles. RBC dépositaire. Fidexco Commissaire aux comptes.



Les participations du FIP sont notamment soumises à un risque de liquidité et à un risque de défaillance de l'émetteur ainsi qu'à un risque de marché, pouvant entraîner une perte en capital. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



FIP ODYSSEE PME CROISSANCE N°6 : caractéristiques (2)

Catégorie agrégée de frais	Taux maximaux de frais annuels moyens (TFAM maximaux)	
	TFAM gestionnaire et distributeur	Dont TFAM distributeur maximal
Droits d'entrée et de sortie	0,56%	0,56%
Frais récurrents de gestion et de fonctionnement	3,06%	1,00%
Frais de constitution	0,11%	
Frais de fonctionnement non récurrents liés à l'acquisition, au suivi et à la cession des participations	0,12%	
Frais de gestion indirects	0,04%	
Total TTC	3,89%	1,56%

- Conformément à la réglementation, le client peut recevoir, sur simple demande de sa part, des précisions sur les rémunérations relatives à la commercialisation du présent produit.
- Rétrocessions réseaux BPCE : 100% des droits d'entrée + rétrocession annuelle de 1%.
- Absence de garantie en capital.

Les participations du FIP sont soumises notamment à un risque de liquidité et à un risque de défaillance de l'émetteur ainsi qu'à un risque de marché, pouvant entraîner une perte en capital. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



STRATEGIE D'INVESTISSEMENT : Analyse des risques

■ Notation

- « Les modalités de calcul de l'indicateur synthétique reposant sur la volatilité ne sont pas pertinentes pour les fonds de capital investissement. Dans ce cadre, l'AMF demande de maintenir l'échelle de risque dans le document d'information clé pour l'investisseur en prenant comme paramètre de calcul le degré de risque de perte en capital que présente le produit.
- Les fonds de capital investissement présentant un risque très élevé de perte en capital, la case **7** apparaît comme la plus pertinente pour matérialiser le degré de risque dans l'échelle de risque de l'indicateur synthétique. » Position - recommandation AMF - Guide des documents réglementaires des OPC – DOC-2011-05.
- Le fonds est également investi pour partie en actions cotées.
- La diversification des risques apportée par cette autre classe d'actifs ne permet pas au regard de la réglementation OPC de modifier le niveau de risque du FIP.



FIP ODYSSEE PME CROISSANCE N°6 : Avantages / Inconvénients

Avantages

Le FIP est investi à au moins 90% en entreprises principalement non cotées. Il permet d'accéder à une classe d'actifs alternatifs et d'accompagner des PME françaises à moyen et long terme, dans un environnement de rendements faibles.

Cette stratégie est développée par la société de gestion depuis plus de 20 ans au travers de FIP-FCPI-FCPR.

Investir dans le FIP ODYSSEE PME CROISSANCE N°6 permet de bénéficier d'une exonération des éventuelles plus-values et des revenus (hors prélèvements sociaux), et d'une réduction d'IR de 22,5%.

Les valeurs liquidatives sont calculées mensuellement, pour faciliter les rachats exceptionnels en cas d'invalidité ou de décès, possibles à tout moment et sans frais pendant la durée de vie du fonds, sans remise en cause de la réduction et de l'exonération d'IR.

A 7 ans, la société de gestion procédera à une distribution de la trésorerie éventuellement disponible, de sorte que la trésorerie disponible post distribution représente moins de 10% des souscriptions nettes.

Inconvénients

Les FIP ont une notation de 7 (sur une échelle croissante risque/rentabilité de 1 à 7) du fait de leur risque élevé. Le fonds ne bénéficie d'aucune garantie en capital.

Le FIP est principalement exposé aux risques suivants :

- Risque de perte en capital : Le client risque de ne pas récupérer l'intégralité du capital (perte partielle ou totale).
- Risque de liquidité : Les titres non cotés ne bénéficient pas d'une liquidité immédiate, les investissements réalisés par le fonds pouvant rester immobilisés durant plusieurs années.
- Risque lié aux entreprises : La performance du Fonds dépendra en grande partie des résultats des entreprises dans lesquelles le portefeuille du Fonds sera investi.
- Risque actions : il s'agit du risque de marché auquel sont exposées les entreprises cotées du portefeuille (par exemple, après introduction en bourse, ou dans les investissements complémentaires réalisés par le fonds).

Les autres risques du Fonds sont détaillés dans le règlement du fonds, au point « 3.3 Profil de risque ».

Durée de blocage : sept ans à compter de la constitution du Fonds, pouvant être prorogée jusqu'à 9 ans.

RAPPEL DES REGLES DE VENTE - PROCESSUS DE COMMERCIALISATION (1/2)

Pour rappel, lors de la souscription :

- ▶ **L'établissement Distributeur doit s'assurer du respect des procédures en vigueur dans son établissement, relatives au devoir de conseil et au questionnaire de compétences financières et de risque**
- ▶ Connaissance client : Le conseiller devra s'assurer que le client a un questionnaire de compétence financière (QCF) et un questionnaire risque (QR) à jour. A défaut le client devra effectuer le QCF et le QR, le dater et le signer. Le niveau de compétence du client ainsi que son profil de risque constituant tous deux le profil investisseur du client devront être renseignés dans les SI.
- ▶ Le conseiller devra s'enquérir également des objectifs et besoins du client, de son appétence au risque, de son horizon de placement et de sa situation patrimoniale et fiscale,
 - ▶ Préconisation en bonne pratique de récupérer son avis d'imposition, s'agissant de conseiller un produit de défiscalisation.
- ▶ Limite d'âge du client : Il est préconisé que l'âge limite de souscription pour les produits de défiscalisation est de 80 ans. En cas de demande de souscription par un client ayant atteint cet âge, une mise en garde spécifique devra être formalisée par le conseiller et signée par le client (voir document « Déclaration liée à la souscription 80 ans et plus »)
- ▶ Il est de la responsabilité du conseiller de s'assurer que le produit conseillé répond à l'objectif d'investissement du client (« optimiser mon imposition »), à son horizon d'investissement, que le client a le niveau de compétence requis pour comprendre les risques du produit et qu'il est prêt à en assumer les risques. Le conseiller doit s'assurer que pour répondre à son besoin, le client accepte d'investir sur un support à faible liquidité et pouvant engendrer des pertes sur l'ensemble du capital investi.



RAPPEL DES REGLES DE VENTE - PROCESSUS DE COMMERCIALISATION (2/2)

- ▶ La recommandation pour le projet et les choix d'investissement doivent être formalisés par **une synthèse épargne défiscalisation**. Le parcours de souscription a été complété par un mode opératoire revu en 2021 joint en annexe de ce document ; il décrit chaque étape du processus de commercialisation.
- ▶ Il est de la responsabilité du conseiller d'informer son client des risques associés au produit, en particulier **le risque de perte en capital et le risque de liquidité**. Il devra en particulier lui remettre, préalablement à la souscription, l'ensemble de la documentation précontractuelle obligatoire et notamment :
 - ▶ le Documents d'Informations Clés (DIC) ou Document d'Information Clé pour l'Investisseur (DICI) contenant les informations relatives aux instruments financiers, reprenant notamment les caractéristiques produits essentielles et les frais associés
 - ▶ La note fiscale
 - ▶ La plaquette commerciale
 - ▶ Le bulletin de souscription
 - ▶ Le règlement du produit
- ▶ La synthèse d'épargne et le bulletin de souscription dûment complétés devront être stockés et archivés par le conseiller.
- ▶ Pour information :
 - ▶ Profil de risque du produit : R3
 - ▶ Connaissance et expérience client requise : C1



Informations importantes

ODYSSEE VENTURE ne peut être tenue responsable des conséquences financières ou de quelque autre nature que ce soit résultant de la souscription ou de l'acquisition, de la détention ou de la cession de ces produits.

Les investisseurs devront procéder à leur propre analyse des risques et devront, si nécessaire, consulter préalablement leurs propres conseils juridiques, financiers, fiscaux, comptables ou tout autre professionnel.

En particulier, lors de la souscription, de l'achat ou de la détention de parts des fonds décrits dans ce document, vous devez être conscients d'encourir en certaines circonstances le risque de recevoir une valeur de remboursement inférieure à celle de leur valeur initiale. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps

FIP

L'attention des souscripteurs doit être attirée sur le fait que son argent est bloqué pendant une durée de 7 années prorogeable 2 fois 1 an [sauf cas de déblocage anticipé prévus dans le règlement]. Le fonds d'investissement de proximité est principalement investi dans des entreprises non cotées en bourse qui présentent des risques particuliers.

Le client doit prendre connaissance des facteurs de risques de ces fonds décrits à la rubrique « profil de risque » du règlement.

Enfin, l'agrément de l'AMF ne signifie pas que le client bénéficiera automatiquement des différents dispositifs fiscaux présentés par la société de gestion de portefeuille. Cela dépendra notamment du respect par ce produit de certaines règles d'investissement, de la durée pendant laquelle le client le détiendra et de sa situation individuelle.

ODYSSEE Venture 26, rue de Berri - 75008 Paris, agréée par l'AMF le 2 décembre 1999 (GP 99036)



ANNEXE

MODE OPERATOIRE DECRIVANT LES GRANDES ETAPES INDISPENSABLES DU PARCOURS
CONSEIL DES PRODUITS DE DEFISCALISATION



ACCELERATEUR DE CROISSANCE

Produits concernés : SCPI de défiscalisation ; FIP/FCPI ; SOFICA

Processus à respecter par le conseiller

Etape 1 – Découverte des besoins du client

Sur le poste de travail,

- Identifier le besoin du client
- Mise à jour de la situation financière du client

- ✓ Identifier le besoin du client après la mise à jour des données clients.
- ✓ Par ailleurs, pour appréhender la situation fiscale du client, la bonne pratique serait de récupérer également son dernier avis d'imposition.
NB : L'avis d'imposition n'est pas un document obligatoire et son absence ne pourra empêcher la souscription de produits par le client.
- ✓ Mettre à jour la situation personnelle du client (financière, patrimoniale et familiale)

Etape 2 – Définition du profil investisseur du client

Sur le poste de travail,

- Compléter/mettre à jour avec le client, le QCF/QR (dater et signer) SCPI ; FIP/FCPI ; SOFICA
- Enregistrer le profil investisseur du client

- ✓ Vérifier au préalable si le QCF/CR du client est à jour (moins de 2 ans) et signé. Dans le cas contraire, compléter avec le client, puis, lui faire signer le QCF/QR via les outils SI à disposition (ou inviter le client à réaliser le QCF/QR en ligne. De fait, le QCF/QR en ligne est réputé signé par le client).
- ✓ Si un nouveau QCF/ QR est réalisé par le conseiller, remettre les résultats du QCF/ QR au client.
- ✓ En cas de CTO joint (pour un même foyer fiscal) :
 - ✓ le QCF/QR doit être complété et à jour pour les 2 titulaires.
 - ✓ Le conseil de la banque doit être réalisé par rapport au client ayant le profil QCF le moins disant.

¹ Produits pour lesquels le producteur fournit un bulletin de souscription en format « papier » aux réseaux :
SCPI ; FIP/FCPI ; SOFICA

ACCELERATEUR DE CROISSANCE

Produits concernés : SCPI de défiscalisation ; FIP/FCPI ; SOFICA

Processus à respecter par le conseiller

Etape 3 – Formalisation du conseil et du choix client

- Compléter et faire signer au client le PDF dynamique « Conseil de la banque au titre d'un investissement en produits permettant de réduire votre charge fiscale » en veillant à ce que toutes les coches soient bien complétées.
Dans la rubrique « signature » du PDF dynamique il est obligatoire de cocher la case représentative du choix du client.

- ✓ Indiquer la situation fiscale du client nécessaire à la souscription des produits de défiscalisation
- ✓ Présenter la ou les offres disponibles dans l'établissement
- ✓ S'assurer que la proposition indiquée dans le document de synthèse PDF est en phase avec le niveau de Compétences Financières, l'objectif d'investissement (optimiser mon imposition), l'horizon de placement, la segmentation client et en cohérence avec la surface financière du client
- ✓ En cas de choix différent de la part du client, compléter la mise en garde.
- ✓ Assurer la remise des documents spécifiques en fonction du produit proposé et du conseil apporté :

DIC / DICI

Note fiscale
Pour les FIP / FCPI

Règlement du fonds
Pour les FIP / FCPI

Résultats du
QCF/QR le cas
échéant

Plaquette
Commerciale

Prospectus
Pour les SOFICA

Le document « Conseil de la Banque au titre d'un investissement en produits permettant de réduire votre charge fiscale » complété et signé par le client

Etape 3 bis – Client 80 ans et plus

- Compléter la fiche dédiée client 80 ans et plus le cas échéant

- ✓ Lors de la formalisation du conseil, contrôler l'âge du souscripteur.
- ✓ Si le client a 80 ans ou plus, faire compléter et signer la fiche spécifique 80 ans et plus

Etape 4 – Signature des BS

- Compléter et faire signer le/les Bulletin(s) de souscription dédié(s) à chaque produit

- ✓ Compléter le bulletin de souscription en cohérence avec le(s) choix retenu(s) par le client
- ✓ S'assurer que le client a signé le bulletin de souscription de chaque produit retenu lors du conseil.
- ✓ En cas de démarchage, veiller au respect du délai de 3 jours entre la date de démarchage et la souscription effective (dans le BS).

NB : Le/les bulletin(s) de souscription papier reprennent les éléments sur les frais ex ante

¹ Produits pour lesquels le producteur fournit un bulletin de souscription en format « papier » aux réseaux :
SCPI ; FIP/FCPI ; SOFICA

Produits concernés : SCPI de défiscalisation ; FIP/FCPI ; SOFICA

Etape 5 – Souscription des produits

- Passer les ordres dans l'outil Platine
OU
- Transmettre à EuroTitres la demande de souscription pour saisie en cas de délégation de la prestation

Passage de l'ordre par le conseiller ou par EuroTitres

Lorsque l'ordre est saisi par le conseiller :

- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à cocher la case correspondante au parcours de défiscalisation
- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à sélectionner le contexte « Ordre conseillé »
- ✓ Le document « Compte-rendu de transmission » généré automatiquement par l'outil Platine durant la phase de passage d'ordre devra être signé par le client, archivé et lui être remis.

Lorsque la demande de souscription est transmise par le conseiller au Back-Office de son établissement pour saisie :

- ✓ Le document nommé « Compte-rendu de transmission » généré automatiquement par l'outil Platine durant la phase de passage d'ordre **ne pourra ni être remis au client ni être signé.**
- ✓ Toutefois, il est recommandé d'archiver le document « Compte-rendu de transmission » dans le dossier client.

Lorsque la demande de souscription est transmise par le conseiller à Topaze (EuroTitres) pour saisie :

- ✓ Transmettre, via le workflow Topaze (EuroTitres), le PDF dynamique « Conseil [...] », le(s) Bulletin(s) de Souscription dédié(s) au(x) produit(s), le QCF/QR et la fiche spécifique 80 ans le cas échéant.. En cas d'anomalie, l'instruction est rejetée via le workflow (ce qui va directement au demandeur avec une copie de la boîte générique de l'agence).
- ✓ La saisie est faite par EuroTitres dans l'outil DEFI/Platine. Un reporting (extraction du carnet d'ordres) est transmis toutes les semaines aux correspondants Titres des établissements (interlocuteur privilégié dans le cadre de la prestation Topaze).
- ✓ A la fin de la campagne de la commercialisation, un reporting global est envoyé par EuroTitres aux correspondants Titres des établissements.

**FOCUS SUR L'ETAPE 5 de
PASSAGE d'ORDRE
1/2**

*Choix de l'option pour
l'arrivée dans Platine*

is Utiles

Téléphone Email Lync Histo Etab. SIE Rechercher

DEVOIR DE CONSEIL v2.14.1911.146

■ Passage d'opération sur le compte titres n° 30781130604

Que souhaitez-vous faire :

☐ Vous n'avez pas de parcours accompagné valide. Veuillez en réaliser un.

☒ Passer une opération hors parcours accompagné ou passer une opération dans le cadre d'un parcours de défiscalisation

Terminer

1315 2401

Portail Conseiller ... Application banc...

98%

FOCUS SUR L'ETAPE 5 de PASSAGE d'ORDRE 2/2

Ecran Platine de saisie

Client

Compte titres : 17515900003010611381781 MONSIEUR FNAFWX ONYF

Souscrire 4 Titre(s) FIP GALIA PME 2018 A FIP
(code valeur : FR0013353059)

Date de saisie :	30/10/2018	Date de saisie anticipée :	28/12/2018
Montant net estimé TTC :	2 031,00 EUR	Quantité négociée :	4 Titre(s)
Origine :	Agence	Centralisation :	le 28/12/2018 à 11:00

ELEMENTS DE COUTS ET FRAIS ESTIMES

Droits d'entrée standards :	4,00 %	(dont commission placeur :	4,00 %)
-----------------------------	--------	----------------------------	---------

Montant brut : 2 000,00 EUR

Coûts et frais facturés relatifs à la transaction : 1,55 % 31,00 EUR

Droits d'entrée appliqués :	0,00 %	0,00 EUR	(dont commission placeur :	0,00 %	0,00 EUR)
Frais TTC :	1,55 %	31,00 EUR	(dont TVA :		0,00 EUR)

Montant NET TTC : 2 031,00 EUR

CONDITIONS SPECIFIQUES

Frais forcés à la saisie :

Taux :

Taux d'exonération :

Contexte : Taux d'exonération :

Montant :
Code Tarif :

Produit de capitalisation. Réinvestissement automatique des revenus.

Après impression, confirmez l'ordre pour transmission.
Si vous souhaitez forcer la validation, cliquer sur CONFIRMER

IMPRIMER CONFIRMER ANNULER

**OPTION « ORDRE CONSEILLÉ » SÉLECTIONNÉ PAR
DÉFAUT POUR LES PRODUITS DE DÉFISCALISATION DE
LA CAMPAGNE EN COURS**



Toutes les souscriptions réalisées via cette procédure seront bien comptabilisées comme réalisées dans le cadre d'un « parcours avec conseil ».



Compte-rendu de transmission

Compte-rendu de transmission

Agence POISSY
14 PLACE DU 11 NOVEMBRE
78300 POISSY

Le 30/10/2018

BULLETIN D'ORDRE DE SOUSCRIPTION OPC EN QUANTITE

Je soussigné(e),
intervenant habilité du compte titres ordinaire MONSIEUR FNAFWX ONYF, numéro 17515900003010611381781
domicilié(e) LES MIMOSAS BATIMENT 2
91 CHEMIN DU VAL FLEURI
06800 CAGNES SUR MER - FRANCE

déclare :

souscrire en date du 30/10/2018 à 17:41:43, 4 FIP GALIA PME 2018 A FIP (code valeur : FR0013353059)
au prix unitaire estimé de 500,00 EUR (droits d'entrée 0% et frais TTC 31,00 EUR).

Mon ordre sera transmis pour exécution le 28/12/2018 à 11:00.

Le montant total estimé de cet ordre s'élève à 2 031,00 EUR et sera débité de mon compte numéraire
numéro 04023114002.

Je reconnais que mon ordre a été forcé. En outre, je reconnais avoir reçu le prospectus simplifié ou le Document d'Informations Clés pour l'Investisseur (DIC) relatif à l'OPC objet du présent ordre et pris connaissance des conditions de souscription et de rachat. J'ai noté que je pouvais me procurer, sur simple demande écrite, auprès de la société de gestion ou de l'Etablissement, la note détaillée, le règlement, le dernier rapport annuel et le dernier état périodique de l'OPC.

Je reconnais avoir été informé(e) du caractère inhabituel de cet ordre.

J'ai été avisé(e) préalablement à ma souscription que conformément à la réglementation en vigueur, je peux recevoir, sur simple demande, des précisions sur les rémunérations relatives à la commercialisation du présent produit.

Conformément à la réglementation, le client peut recevoir, sur simple demande de sa part, des précisions sur les rémunérations relatives à la commercialisation du présent produit.

PL/OPC-039008

1/2

Caisse d'Epargne et de Prévoyance Ile-de-France - 25/26, rue Nieuwe Tolbiac - CS 91344 - 75633 Paris Cedex 13 - Banque coopérative régie par les articles L 512-35 et suivants du Code Monétaire et Financier - Société anonyme à Directoire et à Conseil d'Orientation et de Surveillance - Capital de 1.476 294 690 Euros - 362 900 942 RCS Paris - Siège social : 19 rue du Louvre, 75001 Paris - Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 005 200

- A noter : pour l'exemple ci-dessus issu de l'environnement de test, un forçage de la couverture espèces a été effectué et l'ordre souscrit ne correspond pas au profil du client, ce qui explique la restitution de certaines mentions
- Par ailleurs, pour cette valeur en qualification, les frais indirects ne sont pas alimentés ce qui explique les frais ex-ante restitués

COMPTE-RENDU DE
TRANSMISSION

Les frais estimés en Euro liés à mon ordre sont les suivants :

Coûts et frais facturés relatifs à la transaction : 31,00 EUR (1,55%)

L'estimation des frais de transaction ne tient compte que des frais prélevés par l'établissement à l'occasion de la présente opération (droits d'entrée ou de sortie, frais de gestion, commissions de l'établissement...). Elle ne tient pas compte des autres coûts liés au service d'investissement (frais de garde, commissions de performance...) qui peuvent être facturés du début à la fin de l'investissement dans l'instrument financier.

Pour une information complète et détaillée sur les coûts et frais relatifs aux produits et services financiers, il convient pour le Client de se reporter aux informations précontractuelles et/ou aux documents réglementaires propres à ce type d'opération, service ou instrument financier que l'établissement fournit. Le Client peut recevoir sur demande de sa part des précisions sur la rémunération de l'établissement perçue à ce titre.

Fait à POISSY, en deux exemplaires, le 30/10/2018.

Visa de l'Etablissement	Signature du client, Précédée de la mention "Lu et approuvé"
-------------------------	---

Ordre enregistré le 30/10/2018 à 17:41:43
Numéro d'ordre : 052024380

2/2

- A noter : pour l'exemple ci-dessus issu de l'environnement de test, un forçage de la couverture espèces a été effectué et l'ordre souscrit ne correspond pas au profil du client, ce qui explique la restitution de certaines mentions
- Par ailleurs, pour cette valeur en qualification, les frais indirects ne sont pas alimentés ce qui explique les frais ex-ante restitués



ACCELERATEUR DE CROISSANCE

Produits concernés : SCPI de défiscalisation ; FIP/FCPI ; SOFICA

Etape 6 – Archivage par le conseiller

- Archiver numériquement les documents
- Tracer les échanges

Mise à disposition des documents pour saisie et/ou contrôles par EuroTitres

- ✓ Assurer systématiquement, pour le conseiller, un archivage et une traçabilité de l'ensemble des documents signés par le client : PDF dynamique « Conseil [...] », Bulletin(s) de souscription(s), résultat du QCF/QR (hors QCF/QR en ligne) et de la fiche 80 ans le cas échéant, dans le classeur/dossier client.

NB : Il convient d'assurer une homogénéité dans l'archivage dans chacun des réseaux. Les documents dédiés à la défiscalisation devront être archivés comme suit :

- pour le réseau CE :

Classeur Client – rubrique Connaissance Client

- QCF/QR
- Fiche 80 ans

sous rubrique Conseil Epargne conseil banque

- Synthèse Conseil Epargne

- rubrique Titres
- Bulletins de souscription

NUMERISATION DES DOCUMENTS
EN COLLECTE MANUELLE DANS
LE CLASSEUR CLIENT DANS LA
RUBRIQUE CONSEIL ÉPARGNE
CONSEIL BANQUE



**CAISSE
D'ÉPARGNE**

Classeur Client

☐ Consultation et gestion des dossiers
☒ Collecte manuelle
☐ Collecte en instance
☐ Opérations courantes SGB
☐ Mise à jour DRC

Liste des documents DRC manquants ou à vérifier :

Valider Annuler

Caisse : CAISSE EPARGNE LOIRE-CENTRE Domiciliation : CONFORMITE Alertes :
Suivi par : ()
Capacité juridique : Majeur capable

Menu

Catégories	Evènements Métiers
ASSURANCES VIE	Avenant INTERNET - BAD
AVOIR EN DESHERENCE	Cloture INTERNET - BAD
BANCARISATION	COLLECTE COND. PART. E-DOCUMENTS
CONNAISSANCE CLIENT	Collecte FICHE RELAIS INVESTISSEMENT IMMO
CONTRATS FILIALES PRO BOR	Collecte FORMULAIRE OPT'IN
CREDIT et DECOUVERT	Collecte FORMULAIRE PPE
ÉPARGNE	COLLECTE QI JUSTIF CLIENT NON US PERSON
GESTION PRIVEE	COLLECTE QI JUSTIF CLIENT US PERSON
IARD	Collecte RUPTURE DE RELATION
INFORMATION CLIENT	CONSEIL ÉPARGNE CONSEIL BANQUE
INTERNATIONAL	Ouverture AUTO-CERTIFICATION EAI ET NIF
LAB / VIGICLIENT	Ouverture INTERNET - BAD
PREVOYANCE	SAUVEGARDE DOCUMENT Questionnaire Client
SAISIE ATTRIBUTION/SATD	
SERVICES DIVERS	
SIEGE	
TITRES	

Porteur du dossier

Référence : 079178594

Date de création : 18/10/2019 Format accepté : jjmmaa ou bien jj/mm/ssaa

Acquies Fermer



**CAISSE
D'ÉPARGNE**