

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2020-2021

FONDS COMMUN DE PLACEMENT
DANS L'INNOVATION

Cette présentation est strictement interne et exclusivement réservée aux conseillers du réseau Caisse d'Epargne. Elle a pour but de mettre à la disposition des conseillers des informations préliminaires concernant Seventure Partners et le FCPI Vie Numérique & Santé 2020-2021. Son contenu ne saurait constituer un avis en matière juridique ou fiscale ni une opportunité d'investissement. Chaque investisseur devra consulter ses propres conseils concernant l'acquisition, la détention ou la vente de parts de ce fonds et le caractère approprié pour y investir.

L'attention du souscripteur est attirée sur le fait que son argent est bloqué au minimum jusqu'au 31/12/2027 et au maximum jusqu'au 31/12/2029 sur décision de la société de gestion. Le FCPI Vie Numérique & Santé 2020-2021 sera principalement investi dans des entreprises non cotées en bourse, sans activité commerciale ou qui l'ont débutée depuis moins de 10 ans ou qui envisagent d'intégrer ou de développer un nouveau marché, et qui présentent des risques particuliers. **Le fonds présente notamment un risque de perte en capital et un risque de liquidité. Le souscripteur doit prendre connaissance des facteurs de risques de ce FCPI dans la rubrique « profil de risque » de son règlement.**

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

Le souscripteur est invité à lire attentivement le document d'informations clés pour l'investisseur qui doit obligatoirement lui être remis

préalablement à toute souscription. La documentation réglementaire du FCPI est disponible sur simple demande écrite auprès de Seventure Partners, 5/7 rue de Monttessuy, 75007 Paris ou par mail à contact@seventure.fr.

Toute information figurant dans cette présentation sous forme d'opinions et/ou d'avis, de points de vue et de projections, prévisions ou états concernant des prévisions d'événements futurs, est fondée sur l'évaluation et l'interprétation que fait Seventure Partners des informations dont elle dispose au mois de septembre 2020. Aucune déclaration n'est faite, et aucune assurance n'est donnée, quant à l'exactitude desdites informations, ni quant au fait que les objectifs du fonds seront atteints.

Cette présentation et les informations qu'elle contient, arrêtées au xx/xx/2021 ne pourront pas être communiquées, publiées ou reproduites, en tout ou partie, sans l'accord préalable écrit de Seventure Partners.

– LE PROFIL DE RISQUE ET DE RENDEMENT –

A risque plus faible,
rendement potentiellement plus faible

A risque plus élevé,
rendement potentiellement plus élevé



Le FCPI Vie Numérique & Santé 2020-2021 sera en partie investi dans des entreprises non cotées en bourse qui présentent des risques particuliers. Le fonds présente notamment un risque de perte en capital (le fonds ne bénéficie d'aucune garantie ni protection) et un risque de liquidité (les investissements réalisés par le fonds sont susceptibles de rester immobilisés durant plusieurs années). Le souscripteur doit prendre connaissance des facteurs de risques de ce FCPI dans la rubrique « profil de risque » de son règlement.

Autres risques :

- Risque liés aux petites et moyennes capitalisations boursières, dont les titres peuvent être significativement moins liquides et plus volatils que ceux émis par les sociétés ayant une capitalisation boursière importante
- Risque actions : une baisse des marchés actions peut entraîner une baisse de la valeur liquidative du Fonds, si celui-ci détient des titres cotés
- Risque de crédit : le Fonds peut investir dans des actifs obligataires, monétaires et diversifiés. En cas de défaillance ou de dégradation de la qualité des émetteurs, la valeur de ces créances peut entraîner une baisse de la valeur liquidative des parts du Fonds
- Risque de taux
- Risque lié au niveau des frais : le niveau des frais auxquels est exposé ce Fonds suppose une performance élevée, et peut donc avoir une incidence défavorable sur la rentabilité de l'investissement
- Risque de change



– SOMMAIRE –

- 1 - SEVENTURE PARTNERS	P.05
- 2 - VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2020-2021	P.08
La stratégie d'investissement	P.9
L'équipe de gestion	P.18
Les caractéristiques	P.19

01

SEVENTURE PARTNERS

– SEVENTURE PARTNERS, EN BREF –

Au 31/12/2020

Filiat de
Natixis Investment Managers
Groupe BPCE

868 M€

encours sous
gestion gérés
et conseillés -
engagements nets
au 31/12/2020

6

collaborateurs
(dont 13 gérants)
et

7

consultants
exclusifs

Près de
30

introductions
en bourse

100

cessions
depuis 1997

+ de 5 000

emplois créés



23

années
d'expérience



Présence
européenne

(Paris, Londres, Munich, Genève & Bâle)



**Expertises
sectorielles**

- Technologies digitales
- Sciences de la vie humaine
- Sciences de la vie animale
- Sport et bien-être



+ de 250

entreprises
accompagnées



- UNE EXPERTISE HISTORIQUE SUR LA CLIENTÈLE PATRIMONIALE, QUI A SU CONVAINCRE DES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS -

TAILLE	NOM	Stade de maturité	Secteur d'activité	Périmètre géographique	Spécificité	Principaux souscripteurs
56 M€	FOND D'AMORÇAGE QUADRIVIUM 1	Amorçage	Technologies digitales et Sciences de la vie	France	Accès à des partenaires académiques représentant 1/3 de la recherche française (UPMC, Sorbonne, UTC...)	
160 M€	HealthForLife CAPITAL	Capital-innovation	Sciences de la vie (notamment microbiome, nutrition et santé, et santé connectée)	Europe Amérique du nord Israël Asie	Premier véhicule mondial finançant l'innovation dans le domaine du microbiome	
235 M€	HealthForLife2 CAPITAL					
56 M€	DIGITAL OPPORTUNITIES FUND	Capital-innovation	Technologies digitales	France & Allemagne	Fintech, Retailtech et solutions digitales innovantes	
Objectif : 100 M€	DIGITAL OPPORTUNITIES FUND II					
24 M€	AVF	Capital-innovation	Sciences de la vie (santé et nutrition animales, Agtech)	Europe Amérique du nord Asie Israël	Financement de toute la chaîne de valeur alimentaire	
Objectif : 80 M€	SPORT & PERFORMANCE CAPITAL	Capital-innovation	Économie du sport et du bien être	France	Financement d'entreprises du domaine du sport et du bien-être	

02

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2020-2021

– LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : POURQUOI LES TECHNOLOGIES DIGITALES ? –



Au printemps 2020, les Technologies digitales ont permis de mieux gérer la crise provoquée par le Covid 19, en assurant une certaine continuité des activités économiques et de la vie sociale, ce qui était inimaginable il y a de cela seulement 10 ans.

Nous sommes convaincus que cette crise va permettre de repenser les modèles existants pour les rendre plus durables et vertueux, et que la transition digitale qui accompagnera ces mutations, que ce soit pour les individus ou pour les entreprises, va s'accélérer, générant de belles opportunités d'investissement.

C'est sur cette vision d'une innovation positive, citoyenne, que l'équipe Technologies digitales s'appuie pour sélectionner des projets utiles dans nos vies quotidiennes, aussi bien sur le plan personnel que professionnel. L'équipe recherche notamment des entreprises qui, grâce aux nouvelles technologies digitales, améliorent notre quotidien et innovent pour l'avenir, pour les générations futures.

– LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : DES EXEMPLES QUI ILLUSTRONT NOTRE ENGAGEMENT DANS CE SECTEUR –



Nice (06)



Permettre aux petits commerçants de garder le lien avec leur clients, même pendant le confinement

Izicap est une solution permettant de transformer la carte de paiement en carte de fidélité et de digitaliser ainsi le commerce de proximité. En récoltant, analysant et valorisant les données de paiement, IZICAP offre une opportunité unique aux commerces de proximité de bénéficier d'un outil de marketing et de fidélisation performant pour augmenter leurs ventes.

Au premier semestre 2020, Izicap a permis aux petits commerçants de maintenir le lien avec leur clientèle et de limiter la perte de chiffre d'affaires liée au confinement.



Leipzig (Allemagne)



Une solution pour approfondir ses cours ou continuer ses études en toutes circonstances

Lecturio est une plateforme proposant des cours vidéo en e-learning. La société offre une large gamme de matières telles que le droit, la médecine, l'économie, l'informatique, le management et les langues, et propose de nombreux outils d'apprentissage. L'entreprise fournit des contenus de qualité en s'appuyant sur un réseau de partenaires exclusifs.

Au premier semestre 2020, Lecturio a permis à de nombreux étudiants, notamment en médecine, de continuer à se former grâce à l'expertise de Lecturio.

– LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : OBJECTIFS ET SECTEURS D'ACTIVITÉ –

FINTECH



OBJECTIF

Accompagner la révolution
digitale des services financiers



RÉFÉRENCES



RETAILTECH



OBJECTIF

Financer les technologies
accompagnant la transformation
digitale des acteurs de la distribution



RÉFÉRENCES



– LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : OBJECTIFS ET SECTEURS D'ACTIVITÉ –

AUTRES SERVICES INNOVANTS



OBJECTIF

Mettre à la disposition des entreprises
de nouvelles solutions digitales pour
favoriser leur croissance

RÉFÉRENCES



HARDWARE & TELECOM



OBJECTIF

Sécuriser les paiements,
les process

RÉFÉRENCES



– LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : POURQUOI LES SCIENCES DE LA VIE ? –



Au printemps 2020, la crise sanitaire du COVID-19 a démontré à quel point il est primordial de continuer à financer le secteur de la Santé. En effet, accompagner la recherche médicale et une meilleure prise en charge des patients doit rester un objectif prioritaire afin de lutter contre les maladies existantes ou à venir, d'éviter de nouvelles pandémies ou le développement de maladies chroniques, et de protéger nos concitoyens.

Au-delà de cette crise, le domaine de l'alimentation est devenu un enjeu majeur de Santé pour chacun d'entre nous : garantir la sécurité et la traçabilité alimentaires et être en mesure de nourrir l'ensemble de la population avec des produits sains, de qualité, et issus d'une agriculture raisonnée sont parmi les principaux défis auxquels l'humanité va être confrontée dans les prochaines années.

Chez Seventure Partners, l'équipe Sciences de la vie avait identifié ces enjeux dès le début des années 2000, et cette vision nous permet d'être aujourd'hui un acteur précurseur et reconnu dans les domaines de la Santé, de l'Alimentation et de la Nutrition.

- LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : DES EXEMPLES QUI ILLUSTRONT NOTRE ENGAGEMENT DANS CE SECTEUR -



Jacou (34)



Une troisième voie, entre traitement et vaccin, pour combattre le COVID-19

MedinCell a lancé en avril 2020 un programme pour mettre au point une formulation d'Ivermectine injectable à action prolongée pendant plusieurs mois pour protéger les personnes non-infectées par le Covid-19 et rompre ainsi la chaîne de transmission. Une telle solution pourrait jouer un rôle crucial dans la gestion de la pandémie du Covid-19, en permettant à de nombreuses personnes dans le monde, notamment les plus exposées et les plus à risque, d'être protégées.



Paris (75)



Enterome, le premier laboratoire pharmaceutique français spécialisé dans le microbiome

Enterome est spécialisée dans le développement de diagnostic et de médicaments basés sur le microbiote, c'est-à-dire les milliards de microbes présents dans l'organisme participant à la protection de la santé humaine.

Ses deux produits phare sont des diagnostics, l'un dédié à la maladie de Crohn et l'autre à la maladie de foie gras (appelée Nash). La biotech multiplie les partenariats avec des industriels (tels que Nestlé) mais aussi avec des laboratoires pharmaceutiques tels que BMS, un labo spécialisé en oncologie, Takeda ou encore Johnson & Johnson.

– LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : OBJECTIFS ET SECTEURS D'ACTIVITÉ –

MICROBIOME NUTRITION FOODTECH & BIEN-ÊTRE



OBJECTIF

Exploiter les découvertes liées au microbiome et leurs applications en pharma, diagnostic et nutrition

RÉFÉRENCES

BiomX

**DAY
TWO**

enterome
bioscience

MycoTechnology
Simply Better Taste

polaris
lipides nutritionnels

MATÉRIELS MÉDICAUX SANTÉ CONNECTÉE



OBJECTIF

Financer de nouveaux matériels pour améliorer le diagnostic et le traitement des personnes malades

RÉFÉRENCES

FEETME

MDMS
Mediomics Medical Systems

– LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : OBJECTIFS ET SECTEURS D'ACTIVITÉ –

MÉDICAMENTS



OBJECTIF

Financer des traitements
pour mieux soigner ou
guérir les patients



RÉFÉRENCES

DOMAIN
THERAPEUTICS

Galecto Biotech

MedinCell

SPORT & BIEN-ÊTRE



OBJECTIF

Préserver son capital santé
par une meilleure hygiène de vie et
notamment l'activité physique



RÉFÉRENCES

MOVE 'N SEE

AGRICULTURE ET ÉLEVAGE



OBJECTIF

Soutenir les entreprises innovant dans
la santé et nutrition animales, et les
technologies agricoles numériques



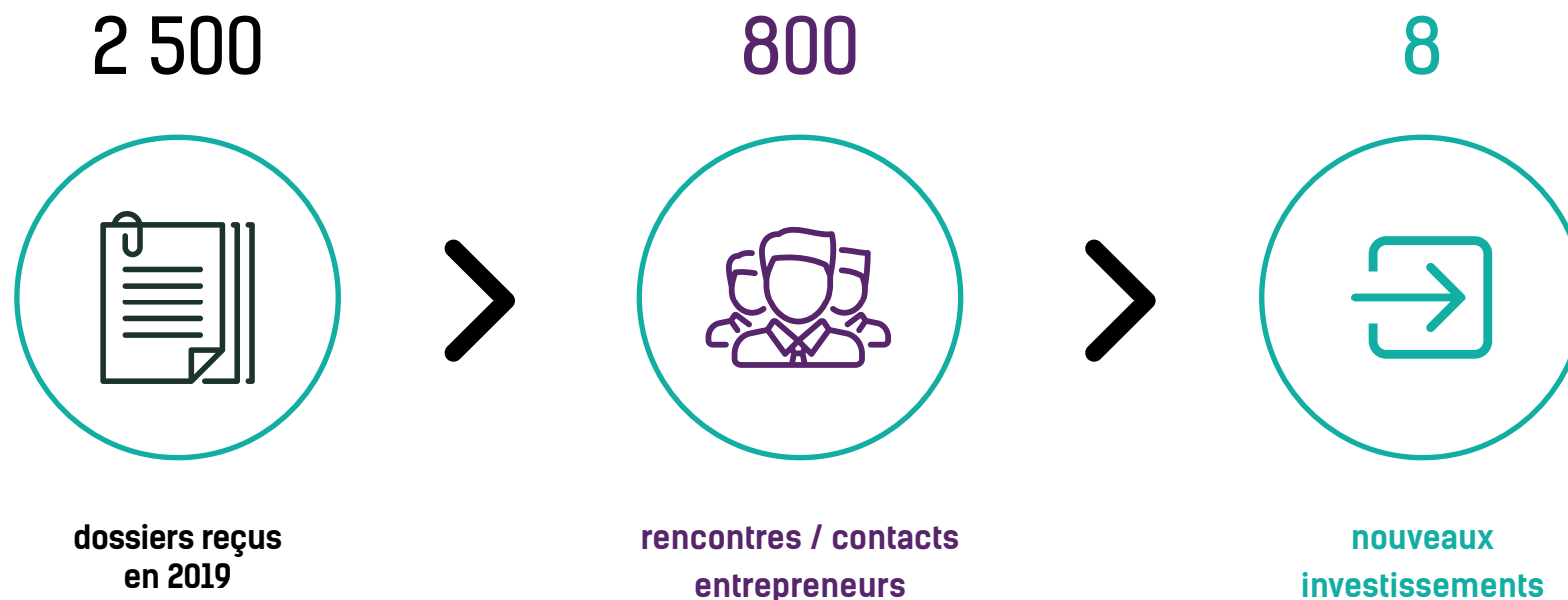
RÉFÉRENCES

INSPECTO
Know your food

String Bio

TIBOT
TECHNOLOGIES
PIONNIÈRE DE LA ROBOTIQUE AVICOLE

– LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : UN PROCESSUS DE SÉLECTION RIGoureux –



- L'ÉQUIPE DE GESTION AU 31/12/2020 -



Isabelle DE CREMOUX
Président du directoire
et Directeur du département
science de la vie



Emmanuel FIESSINGER
Directeur associé



David MANJARRES
Directeur du département
Technologies digitales



Bruno RIVET
Directeur associé
Technologies digitales



Amanda CHAPEROT
Directrice d'investissements



Laëtitia GERBE
Directrice d'investissements
du Fonds AVF



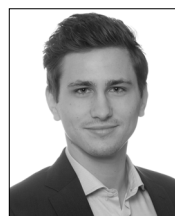
Camille CURTIL
Chargée d'affaires



Armand KARPINSKI
Chargé d'affaires



Arthur BOURGADE
Analyste



Guillaume ECHAUDMAISON
Analyste



Ludovic DENIS
Consultant exclusif



Annegret DE BAEY-DIEPOLDER
Consultante exclusive



Eric DE LA FORTELLE
Consultant exclusif



Denise KELLY
Consultante
Experte en microbiome



Oxana KUKHANEVA
Consultante exclusive



Andreas SCHENK
Consultant exclusif



Ian WILCOCK
Consultant exclusif

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2020-2021

CARACTÉRISTIQUES

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2020-2021



CODE ISIN

FR0013525615
(Part A)



AGRÈMENT AMF

08/09/2020



PÉRIODE DE COMMERCIALISATION

Jusqu'au 31/12/2021

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2020-2021

La fiscalité dépend de la situation individuelle du souscripteur et de la durée pendant laquelle il détiendra le FCPI Vie Numérique & Santé 2020-2021.



DURÉE DE PLACEMENT

Au minimum
jusqu'au **31/12/2027**,
et au maximum
jusqu'au **31/12/2029**



Réduction d'IR de **20 %*** du
montant de la souscription,
hors droits d'entrée

* Conformément à la réglementation fiscale en vigueur pendant la période de commercialisation, dans la limite du plafond légal de 10 000 € et sous réserve de conserver ses parts jusqu'au 31 décembre de la 5^{ème} année suivant la souscription.



100 %

d'exonération des éventuels
revenus et plus-values à
l'échéance (mais soumis aux
prélèvements sociaux)

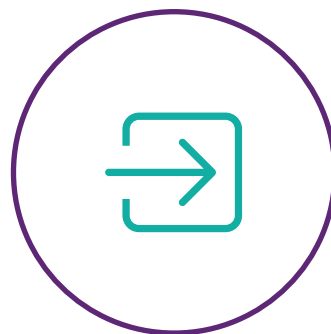
VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2020-2021



VALEUR DE SOUSCRIPTION

100€

Minimum de souscription : 5 parts



DROITS D'ENTRÉE

5 % maximum,
perçus par les distributeurs



FRAIS DE GESTION

4 %* par an jusqu'au 31/12/2023
(dont 1% rétrocédé à la Caisse d'Epargne)
3 %* par an du 01/01/2024 au 31/12/2029
maximum (dont 0,45% rétrocédé
à la Caisse d'Epargne)

* Aucun frais ne sont facturés aux sociétés cibles. Ces frais et commissions globalisés sur la durée de vie réglementaire du fonds ne dépasseront pas au total 30 % du montant des souscriptions initiales et ne tiennent pas compte des droits d'entrée éventuels payés par le souscripteur au distributeur..

- MARCHÉ CIBLE -

Vie Numérique & Santé 2020-2021 s'adresse à tout type d'investisseurs. Toutefois, il s'adresse prioritairement aux personnes physiques éligibles à l'Impôt sur le Revenu en France et souhaitant bénéficier d'une réduction de cet impôt. Il s'adresse également aux personnes physiques souhaitant diversifier leur portefeuille en investissant dans des sociétés innovantes, majoritairement non cotées, évoluant essentiellement dans le domaine des Technologies digitales et des Sciences de la vie humaine et animale. Il n'est pas recommandé, du fait de la durée de l'investissement jusqu'au 31/12/2027 minimum et jusqu'au 31/12/2029 maximum, de proposer ce produit à des clients âgés de 80 ans ou plus. Le marché cible est fourni à titre indicatif et n'est pas imposé au distributeur. Selon la connaissance de sa clientèle, le distributeur peut en effet adapter le marché cible. Certaines catégories, telles que l'horizon de placement, la capacité à accepter des pertes en capital, l'indicateur rendement / risque, doivent cependant être cohérentes entre le producteur et le distributeur. Compte-tenu des caractéristiques du FCPI, le canal de distribution qui convient est la vente conseillée. Pour les clients directs, la vente conseillée en face à face doit être privilégiée.

CONNAISSANCE ET EXPÉRIENCE DU CLIENT		CAPACITÉ DU CLIENT À ACCEPTER DES PERTES			OBJECTIFS ET BESOINS DU CLIENT			COMPATIBILITÉ ENTRE LE MARCHÉ CIBLE ET LA STRATÉGIE DE DISTRIBUTION					
	MARCHÉ CIBLE	MARCHÉ GRIS/ NEUTRE		MARCHÉ CIBLE	MARCHÉ GRIS/ NEUTRE	MARCHÉ NÉGATIF	OJBECTIFS PRINCIPAUX	MARCHÉ CIBLE	MARCHÉ GRIS/ NEUTRE	MARCHÉ NÉGATIF		MARCHÉ CIBLE	MARCHÉ GRIS/ NEUTRE
Client sans connaissance et sans expérience du capital investisse- ment	X		Le client ne peut sup- porter aucune perte du capital car ce dernier est garanti à 100% (défini avec la structure du produit avec pour unique objectif de garantir le capital à 100%)			X	PRÉSERVATION			X	Réception et transmission des Ordres - Retail (conseil d'investisse- ment pour tous les clients)	X	
Client informé : client sans expérience mais avec une connaissance basique du capital investissement	X						CROISSANCE	X					
			Le client peut supporter des pertes minimales du capital		X		REVENU			X			
Client informé et expérimenté	X		Le client peut suppor- ter les pertes car le capital n'est pas garanti	X			TEMPS DU PLACEMENT				Conseil d'investissement (conseil d'investissement seulement pour les clients non professionnels)	X	
						TEMPS HORIZON-TYPE INDICATEUR	supérieur ou égal à 6 ans, inférieur ou égal à 8 ans						
						AUTRES							
Client expérimenté : client avec de l'expérience et des connaissances du capital investis- sment	X		Le client peut suppor- ter les pertes au-delà du montant investi	NA	NA	NA	DIVERSIFICATION DU PATRIMOINE	X					
							DÉFISCALISATION	X					

La fiscalité dépend de la situation individuelle du souscripteur et de la durée pendant laquelle il détiendra le FCPI Vie Numérique & Santé 2020-2021.

– LE POINT D'ATTENTION –

– DEVOIR DE CONSEIL –

- **Pour rappel, l'établissement Distributeur doit s'assurer du respect des procédures en vigueur dans son établissement, relatives au devoir de conseil en investissement et au questionnaire de compétences financières.**
- Notamment, avant de proposer l'instrument financier, le conseiller devra s'enquérir de la connaissance et de l'expérience financière de son client, de ses objectifs et de ses besoins, de son appétence au risque, de son horizon de placement, de sa situation patrimoniale et fiscale, et de sa capacité à subir des pertes en capital. Compte tenu de la durée de l'investissement pouvant aller jusqu'au 31/12/2029 maximum, il n'est pas recommandé, de proposer ce produit à des clients âgés de 80 ans ou plus.
- Pour information, le client n'est pas tenu de remettre son avis d'imposition pour souscrire un produit de défiscalisation ; cependant, en tant que bonne pratique, cet avis peut être récupéré et conservé dans le dossier du client.
- Le conseiller devra également informer son client des risques associés au produit (repris dans le règlement du Fonds), en particulier le risque de perte en capital et le risque de liquidité, ainsi que des coûts et de la structure des frais.

La documentation réglementaire du Fonds est disponible sur simple demande écrite auprès de Seventure Partners, 5/7 rue de Monttessuy, 75007 Paris ou par mail à contact@seventure.fr

– DOCUMENTS À REMETTRE AUX SOUSCRIPTEURS –

- **Le bulletin de souscription** accompagné du **récépissé de démarchage** le cas échéant.
- **Le DICI** (Document d'Informations Clés pour l'Investisseur), où figurent les principaux éléments d'information sur le Fonds. Ce document doit être remis préalablement à la souscription.
- **La plaquette commerciale.**
- **La note fiscale** qui présente les principales caractéristiques fiscales de la souscription de parts du Fonds, mais qui ne tient pas compte de la situation propre à chaque souscripteur.
- **Le règlement** du Fonds qui est remis sur demande du souscripteur ; il reprend l'ensemble des règles de fonctionnement du fonds.

– RAPPEL RÈGLES DE VENTE PROCESSUS DE COMMERCIALISATION –

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.**
- **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 investisseur 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 dépassé 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 assumer ces 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.

- La recommandation pour le projet et les choix d'investissement doivent être formalisés par une synthèse épargne défiscalisation.
- **En phase transitoire,** le client peut souscrire à ces produits de défiscalisation même si ceux-ci présentent un risque supérieur au profil de risque du client (QR), dans la mesure où le projet concerné répond à son besoin et qu'il en comprend et accepte le risque.
- 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 Document d'Informations Clés (DIC) ou Document d'Informations Clés pour l'Investisseur (DICI), à remettre préalablement à la souscription, contenant les informations relatives aux instruments financiers, et reprenant notamment les caractéristiques produits essentielles et les frais associés,
 - La note fiscale (pour les FIP / FCPI),
 - La plaquette commerciale,
 - Le bulletin de souscription.
- 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**

– MÉMO –

868 M€

sous gestion
au 31/12/2020
(Montants nets
engagés)



23 ans

au service
de l'innovation



+ de 250

entreprises
financées



+ de 5 000

emplois créés



– SEVENTURE PARTNERS –

– VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2020-2021 –



Financer

des entreprises
innovantes du
secteur de la santé
et de l'alimentation



Durée de placement
9 ans maximum
et **7 ans** minimum
pour une souscription
en 2020



Réduction d'IR de
20 %* du montant
de la souscription,
hors droits d'entrée



100 %

d'exonération des
éventuels revenus
et plus-values à
l'échéance
(mais soumis aux
prélèvements
sociaux)

*Dans la limite du plafond légal de 10 000 € et sous réserve de conserver ses parts jusqu'au 31 décembre de la 5^{ème} année suivant la souscription.
La fiscalité dépend de la situation individuelle du souscripteur et de la durée pendant laquelle il détiendra le FCPI Vie Numérique & Santé 2020-2021.

> Toute l'actualité de Seventure Partners sur www.connect.ce.seventure.fr et sur :

