

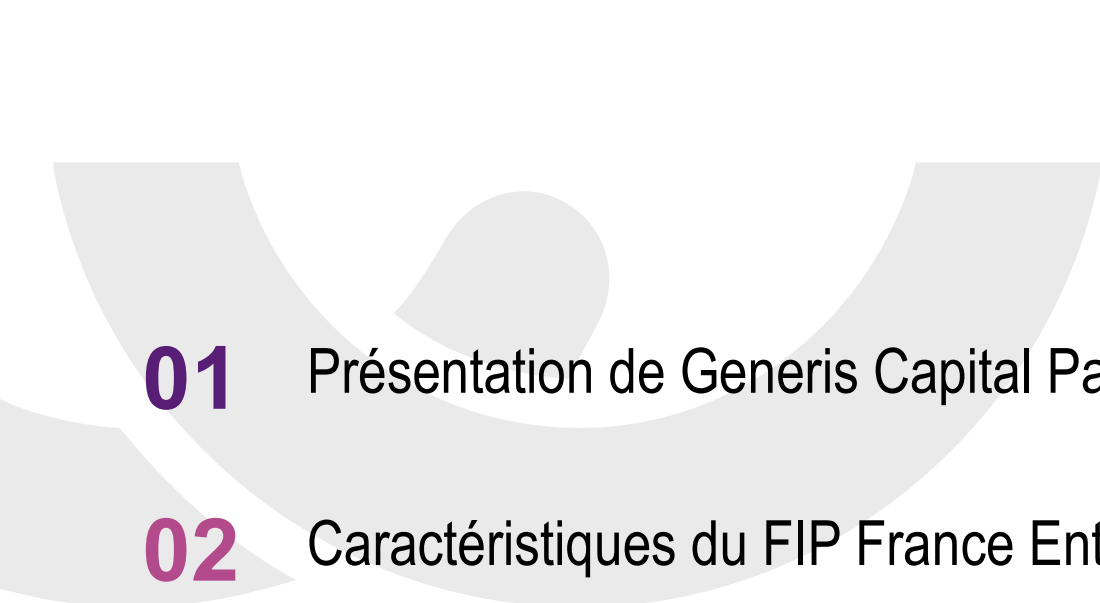
FIP France Entreprendre 2022 - Generis Capital Partners



Generis Capital
Partners

&



- 
- 01 Présentation de Generis Capital Partners
 - 02 Caractéristiques du FIP France Entreprendre 2022 et cible de clientèle
 - 03 Mode opératoire du parcours conseil
 - 04 Pour aller plus loin



01 **PRESENTATION DE GENERIS CAPITAL PARTNERS**

Informations relatives à la S.G. Generis Capital Partners

Un fonds à impact social actif depuis 10 ans en partenariat avec Réseau Entreprendre

- Generis Capital Partners a créé le premier fonds ISR de Private Equity qui redistribue une partie de ses gains sous forme de dons aux associations « Réseau Entreprendre » et à la « Fondation Entreprendre ». A ce jour, Generis Capital Partners a redistribué 307K€ aux associations et à la « Fondation Entreprendre » afin de contribuer au développement et au financement des actions de Réseau Entreprendre en faveur de la création d'emplois et du développement de l'entrepreneuriat sur nos territoires.

« Un réseau d'associations de chefs d'entreprise dont le métier est d'accompagner la croissance des entreprises »

Informations concernant la Société de gestion (données internes Generis Capital Partners au 21 Mars 2022) :

- Mention d'appartenance au Groupe BPCE : 5% du capital détenu par le Groupe
- Nombre d'années d'expérience : 13 ans
- Montant des encours gérés par la Société de gestion : 240 M€ (dont 35% d'encours détenus par les clients des réseaux BP et CE)
- Présence de la Société de gestion dans différents pays voire différentes régions de France : non
- Nombre de collaborateurs : 11
- Expertises sectorielles : Logiciel, Digital, Webmarketing / E-commerce / Electronique, Télécommunications, Energie / Services / Restauration, Industrie Agroalimentaire / Santé
- Nombre d'introductions en bourse : 6
- Nombre d'entreprises accompagnées (à ce jour) : 30 hors coté
- Lien du site internet de la Société de gestion : <http://www.generiscapital.com/index.html>
- Lien du site extranet de la Société de gestion accessible par les conseillers (le cas échéant, préciser les modalités d'identification nécessaires : identifiant/mode de passe ...) : n.a.
- Nom et coordonnées des interlocuteurs à contacter par les conseillers : Thibaut de Roux / Blandine Dreuillet / tderoux@generiscapital.com / bdreuillet@generiscapital.com / 01 49 26 12 47

Présentation des stratégies / secteurs d'investissements

EXEMPLES D'INVESTISSEMENTS



Chaine de restauration et de livraison centrée sur la culture américaine avec un positionnement « fast & casual »

Croissance 2021 : +38%
CA 12/2021 : €11,6M
Montant investi : €4,9M



Spécialiste de la location de camions avec chauffeur et service aux entreprises de TP & Espaces verts roulant au biogaz.

Croissance 2021 : +41%
CA 06/2021 : €16,1M
Montant investi : €2,8M



Marque de vêtements, maroquinerie et accessoires de mode éthique pour femme.

Croissance 2021 : +39%
CA 12/2021 : €17,9M
Montant investi : €1,5M



Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps et selon les investissements.



Processus de sélection des dossiers à financer

Comité dealflow hebdomadaire
8 Membres internes
+
4 Membres Externes

2021 :
Dossiers reçus : 730
Comités d'investissement : 35

2021 :
+ 35 équipes de
management rencontrées

2021 :
2 investissements
4 réinvestissements

COMITE
DE
SELECTION

NOMBRE DE
DOSSIERS
EXAMINES

NOMBRE
DE
RENCONTRES
CONTACTS
ENTREPRENEURS

NOMBRE DE
NOUVEAUX
INVESTISSEMENTS





02 CARACTERISTIQUES DU FIP FRANCE ENTREPRENDRE 2022 ET CIBLE DE CLIENTELE



Le FIP France Entreprendre 2022 est le résultat d'un partenariat entre Generis Capital Partners et Réseau Entreprendre

Présentation de Réseau Entreprendre :



- Communauté de 14 500 dirigeants soucieux de transmettre leur savoir-faire à de jeunes entrepreneurs, **Réseau Entreprendre® a un métier et des valeurs proches des nôtres : accompagner et placer l'homme / la femme au centre des préoccupations économiques et sociales, l'accompagnement, la finance solidaire et responsable pour les générations à venir.**
- Témoignages sur la vidéo : <https://youtu.be/qfFIESQzdEY>
- **En investissant dans plus de 30 sociétés de Réseau Entreprendre®, nous prenons le relais** pour faire grandir des entreprises dans le même esprit : primauté de l'humain, bienveillance, réciprocité, partage et solidarité.

« Pour créer des emplois, créons des employeurs »

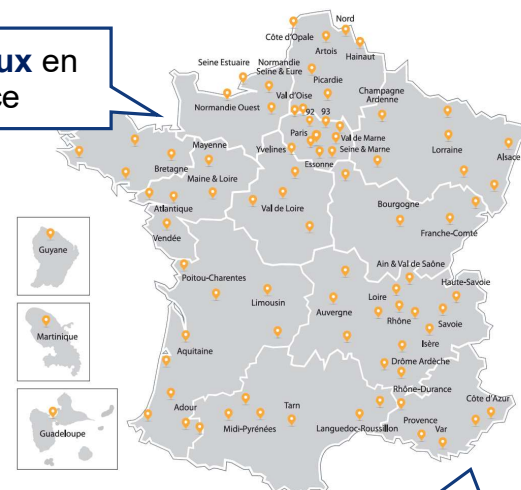
« Qui mieux qu'un chef d'entreprise qui a réussi peut accompagner un autre chef d'entreprise »

« Quand vous lancez une belle idée, faites attention, vous ne savez jamais jusqu'où elle va aller. » **André Mulliez, fondateur de Réseau Entreprendre®**

140 000
emplois créés ou
sauvegardés depuis
1986

14 500
entreprises
accompagnées

**87 bureaux en
France**



**+38 implantations en
Europe, Afrique et
Amérique du Sud**



Exemples de success stories de Réseau Entreprendre

ENVIE *de* FRAISE

Selency®

GOOD
GOÛT

legalstart.fr

SUSHI 毎日 壽司 DAILY

HORACE

Balibaris

BALZAC
paris

TIPTOE

M ManoMano

JOBTEASER

BONNE
GUEULE

SOLENDRO.COM
MAGASIN DE SOUS-VÊTEMENTS POUR HOMME

Michel et
Augustin
les trublions du goût

PNY

CHERZ

Caractéristiques du FIP France Entreprendre 2022 (1/2)

GENERALITES

- Code ISIN – FR0014009AE7
- Date agrément AMF – 19/04/2022 (n° agrément FNS20220001)
- Commercialisation exclusive dans le Groupe BPCE – non
- Objectif et politique du Fonds – Investir dans des sociétés en pleine croissance de Réseau Entreprendre® en combinant rendement financier et social. Le FIP en partenariat avec Réseau Entreprendre® reverse une partie des gains de la société de gestion sous forme de dons à l'association Réseau Entreprendre® et à la Fondation Entreprendre

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION

- Période de fin de commercialisation (date et heure-limite) – souscription possible jusqu'au 30 décembre 2022
- Valeur nominale – 1.000 €
- Montant (ou nombre de parts) minimal de souscription – 2.000 € (souscription minimale de 2 parts)
- Politique de remboursement partiel à partir de la 6^{ème} année – Le Fonds ne procédera à aucune distribution avant l'expiration du délai de cinq ans suivant le dernier jour de la période de souscription des parts A du Fonds. Passé ce délai, le Fonds pourra procéder à des distributions en numéraire de tout ou partie des actifs du Fonds, en fonction de ses disponibilités. Le remboursement des parts A se fera en priorité par rapport aux parts B, le remboursement des parts B est donc conditionné au remboursement préalable des parts A.

MODE DE DETENTION DES PARTS *(uniquement en CTO)*

- CTO simple (1 seul titulaire) – oui
- CTO joint entre époux ou partenaires de PACS (soumis à imposition commune) – oui

PRINCIPAUX RISQUES *(pour la liste exhaustive, se référer à la rubrique « profil de risque » du Règlement)*

- Risque de perte en capital – oui
- Risque de liquidité – oui
- Risque de durabilité – oui

Caractéristiques du FIP France Entreprendre 2022 (2/2)

FRAIS ET COMMISSIONS *(non négociables)*

- 5% de droits d'entrée intégralement rétrocédés aux distributeurs
- 2,99% de frais de gestion* supportés par les clients
- 1,15% de frais de gestion rétrocédé aux distributeurs*
- 0% d'autres frais (le cas échéant)

FISCALITE *(dépend de la situation individuelle du client et de sa durée de détention)*

- Durée du placement minimum ** : 7 ans
- Possibilité de prorogation de l'échéance du FIP : 3 x 1 an
- Périodicité de valorisation : semestrielle
- Quota d'investissement dans des titres éligibles : 90%
- Taux de l'avantage fiscal à l'entrée *** : $90\% \times 25\% = 22,5\%$
- Fiscalité à l'échéance du FIP : exonération à l'IR des plus values réalisées (et pas de compensation avec les moins values réalisées par ailleurs) / application des prélèvements sociaux

SRRI

- SRRI = 7 (à risque plus élevé, rendement potentiellement plus élevé)

MODALITES DE PAIEMENT

- Date du prélèvement : cf. Mode opératoire

* Aucun frais n'est facturé aux sociétés cibles. Ces frais et commissions globalisées sur la durée de vie du FIP ne dépasseront pas 30% des souscriptions.

** sauf cas de déblocage anticipé : licenciement, invalidité ou décès de l'un ou l'autre des titulaires du CTO

*** dans la limite du plafond légal de 10 000 € et à condition de conserver les parts jusqu'au 31 décembre de la 5^{ème} année suivant la commercialisation



Cible de clientèle du FIP France Entreprendre 2022

CLIENTELE CIBLE *(uniquement personnes physiques)*

- Haut de gamme / aisée
- Gestion privée
- Banque Privée

CONNAISSANCE & EXPERIENCE DU CLIENT *(QCF)*

- À partir de C1 (débutant)

PROFIL DE RISQUE DU CLIENT *(QR)*

- À partir de R3 (dynamique)

OBJECTIF D'INVESTISSEMENT DU CLIENT

- Investir dans le non coté et dans des PME régionales françaises en forte croissance et rentables
- Optimiser mon imposition

DUREE D'INVESTISSEMENT

- 7 années minimum à 10 années maximum

CANAL DE DISTRIBUTION DU PRODUIT

- Vente avec entretien conseil en face à face

ELIGIBLE A LA SIGNATURE ELECTRONIQUE

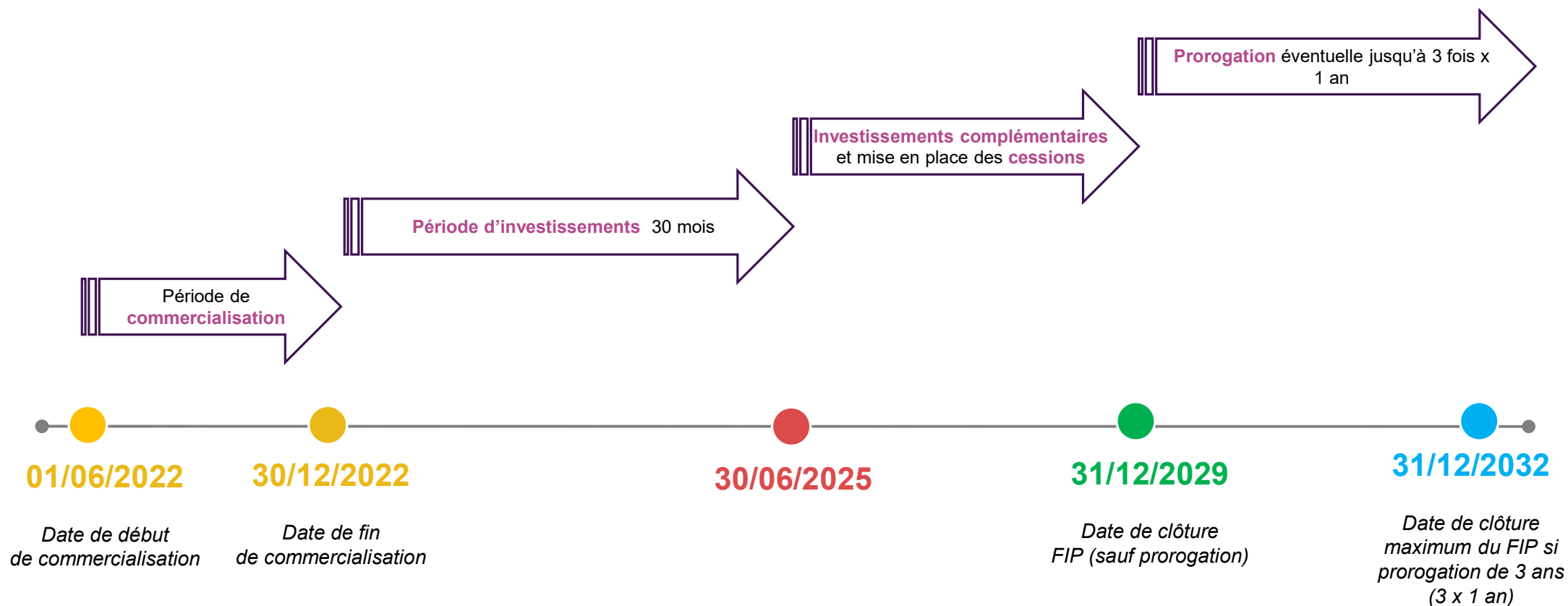
- NON POUR L'INSTANT

Rappel : si le client déroge à son QCF : il faut que le client coche dans le parcours conseil épargne : « J'accepte la proposition de l'établissement et confirme mon choix de souscrire à ce(s) produit(s) permettant de réduire la charge de l'impôt sur le revenu même si ceux-ci présentent un risque supérieur à mon profil (Questionnaire de Risques), dans la mesure où le projet concerné répond à mon besoin et que j'en comprends et accepte le risque »



Calendrier du FIP France Entreprendre 2022

Exemple pour un FIP d'une durée de vie de 7 ans minimum et 10 ans maximum





03 MODE OPERATOIRE DU PARCOURS DE VENTE

LES GRANDES ETAPES INDISPENSABLES DU PARCOURS CONSEIL DES PRODUITS DE 'DÉFISCALISATION'

Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI – SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

Processus à respecter par le conseiller

Etape 0 – Identification origine rencontre avec le client

- Identifier si la rencontre est issue du démarchage ou non

- ✓ Identifier en amont de la rencontre avec le client si celle-ci est liée à une démarche commerciale du conseiller
- ✓ Qualifier en démarchage/non démarchage (1)

Etape 1 – Découverte des besoins du client

Sur le poste de travail MYSIS,

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

- ✓ Identifier le besoin du client après la mise à jour des données clients (nom, prénom, adresse, date/lieu de naissance, profession, situation matrimoniale ...)
- ✓ Pour appréhender la situation fiscale du client, la bonne pratique serait de récupérer également son dernier avis d'imposition (2)
- ✓ Mettre à jour la situation personnelle du client (financière, patrimoniale et familiale en récupérant les éléments de revenus et de charges annuelles ainsi que l'épargne détenue au sein de l'établissement)

Etape 2 – Définition du profil investisseur du client

Sur le poste de travail MYSIS,

- Compléter et mettre à jour, avec le client, le questionnaire de connaissances financières du client (QCF) puis lui faire signer
- Compléter et mettre à jour, avec le client, le questionnaire de risques du client (QR) puis lui faire signer
- Enregistrer le profil investisseur du client

- ✓ Vérifier au préalable si le QCF/QR 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, au client, un exemplaire signé des résultats du QCF/ QR.**
- ✓ 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) Le démarchage bancaire ou financier est défini dans l'article L.341-1 du CMF

(2) l'avis d'imposition n'est pas un document obligatoire et son absence ne pourra empêcher la souscription de produits par le client

LES GRANDES ETAPES INDISPENSABLES DU PARCOURS CONSEIL DES PRODUITS DE 'DÉFISCALISATION'

Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI – SOFICA – SCPI de défiscalisation dite PINEL

Etape 3 – Formalisation du conseil, du choix client et signature

- Compléter et **faire signer** au client le document en mode 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 (1) soient bien complétées.



Le document « conseil de la banque » doit être **impérativement signé par le client, le conjoint le cas échéant et le conseiller.**

Processus à respecter par le conseiller

- ✓ Renseigner la situation du client et de son conjoint le cas échéant, les éléments relatifs aux revenus et charges, épargne, profil client, situation fiscale et besoins du client
- ✓ Présenter et matérialiser (code valeur et nom du produit) sur le document « conseil » la (ou les) offre(s) disponible(s) dans l'établissement
- ✓ S'assurer que la proposition indiquée dans le document de « conseil » 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, matérialiser par une coche « **Je n'accepte pas la proposition de l'établissement mais je décide de souscrire un autre produit de mon choix même si celui-ci n'est pas adapté à mon profil investisseur et que mon conseiller m'ait mis en garde** »
- ✓ Assurer la remise des documents spécifiques en fonction du produit proposé et du conseil apporté :

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

Résultats du QCF/QR le cas échéant

Plaquette Commerciale

Bulletin de Souscription papier

CRT (2) si ordre saisi par le conseiller

Prospectus SOFICA

Projet Statuts SOFICA

BALO SOFICA

DIC / DICI FCPI/FCPI

Note fiscale FIP / FCPI

Règlement FIP / FCPI

Statuts SCPI

Rapport SCPI

Note info SCPI

Etape 3 bis – Client 80 ans et plus

- Le cas échéant, compléter la fiche dédiée client 80 ans et plus

Etape 4 – Signature des BS

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



Le bulletin de souscription doit être **impérativement signé par le client, le conjoint le cas échéant et le conseiller.**

- ✓ 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

- ✓ 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.**
- ✓ Veiller à ce que le client précise s'il a été démarché ou non. En cas de démarchage, veiller au respect du délai de 3 jours ouvrés entre la date de démarchage et la date de signature du bulletin de souscription

pour information : le/les bulletin(s) de souscription papier reprenne(nt) les éléments sur les frais ex ante

1 Dans la rubrique « signature » du « conseil de la banque » il est obligatoire de cocher la case représentative du choix du client (1 seul choix possible).

2 CRT = compte rendu de transmission issu de l'outil Platine d'EuroTitres

LES GRANDES ETAPES INDISPENSABLES DU PARCOURS CONSEIL DES PRODUITS DE 'DÉFISCALISATION'

Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI – SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

Passage de l'ordre par le conseiller (ou son back-office) ou par EuroTitres

Étape 5 – Souscription des produits

- Cas n° 1 : Passer les ordres dans l'outil Platine (conseiller)

OU

- Cas n° 2 : Transmettre l'ordre au back-office de l'établissement pour saisie dans l'outil Platine

OU

- Cas n° 3 : Transmettre à EuroTitres la demande de souscription pour saisie (Topaze : en cas de délégation de la prestation)

Retenir le cas concerné en fonction du choix de l'établissement

Cas n° 1 : Lorsque l'ordre est saisi par le conseiller :

- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à cocher la case correspondante au document « conseil de la banque »
- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à sélectionner le contexte « **Ordre conseillé** » lorsque :
 - la mention du « conseil de la banque » « J'accepte la proposition de l'établissement et confirme mon choix de réaliser le(s) opérations(s) » préconisée(s) aujourd'hui » est cochée
 - ou
 - La mention du « conseil de la banque » « J'accepte la proposition de l'établissement et confirme mon choix de souscrire à ce(s) produit(s) permettant de réduire la charge de l'impôt sur le revenu même si ceux-ci présentent un risque supérieur à mon profil (Questionnaire de Risques), dans la mesure où le projet concerné répond à mon besoin et que j'en comprends et accepte le risque » est cochée
- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à sélectionner le contexte « **Ordre déconseillé** » lorsque la mention du conseil de la banque « Je n'accepte pas la proposition de l'établissement mais je décide de souscrire un autre produit de mon choix même si celui-ci n'est pas adapté à mon profil investisseur et que mon conseiller m'a mis en garde » est cochée
- ✓ 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 dans MYSIS et lui être remis.

Cas n° 2 : Lorsque la demande de souscription est transmise par le conseiller au Back-Office de son établissement pour saisie :

- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à cocher la case correspondante au document « conseil de la banque »
- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à sélectionner le contexte « **Ordre conseillé** » lorsque :
 - la mention du « conseil de la banque » « J'accepte la proposition de l'établissement et confirme mon choix de réaliser le(s) opérations(s) » préconisée(s) aujourd'hui » est cochée
 - ou
 - la mention du « conseil de la banque » « J'accepte la proposition de l'établissement et confirme mon choix de souscrire à ce(s) produit(s) permettant de réduire la charge de l'impôt sur le revenu même si ceux-ci présentent un risque supérieur à mon profil (Questionnaire de Risques), dans la mesure où le projet concerné répond à mon besoin et que j'en comprends et accepte le risque » est cochée
- ✓ Lors de la saisie de l'ordre, veiller à sélectionner le contexte « **Ordre déconseillé** » lorsque la mention du conseil de la banque « Je n'accepte pas la proposition de l'établissement mais je décide de souscrire un autre produit de mon choix même si celui-ci n'est pas adapté à mon profil investisseur et que mon conseiller m'a mis en garde » est cochée
- ✓ 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 SI.

Cas n° 3 : Lorsque la demande de souscription est transmise par le conseiller à EuroTitres (dans le cas de prestation Topaze) pour saisie :

- ✓ Transmettre, via le workflow Topaze (EuroTitres), le document « Conseil de la banque », 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 et signifiée automatiquement au demandeur (copie boîte générique de l'Agence)
 - ❖ Il doit y avoir dans le workflow Topaze autant de dossiers que de produits souscrits (si un même client souscrit deux produits différents, il doit y avoir 2 dossiers dans le Workflow Topaze)
- ✓ La saisie est faite par EuroTitres dans l'outil Platine conformément aux précisions apportées sur les cas n° 1 et n° 2 quant au contexte de l'ordre (conseillé/déconseillé).
- ✓ Le document « Compte-rendu de transmission » est consultable pendant 4 mois dans 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.

LES GRANDES ETAPES INDISPENSABLES DU PARCOURS CONSEIL DES PRODUITS DE 'DÉFISCALISATION'

Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI – SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

FOCUS SUR L'ETAPE 5 DE PASSAGE D'ORDRE 1/2

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

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

SÉLECTIONNER L'OPTION
« PASSER UNE OPÉRATION HORS PARCOURS ACCOMPAGNÉ OU PASSER UNE
OPÉRATION DANS LE CADRE D'UN PARCOURS DE DÉFISCALISATION »

Terminer

LES GRANDES ETAPES INDISPENSABLES DU PARCOURS CONSEIL DES PRODUITS DE 'DÉFISCALISATION'

Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI – SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

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 :	Montant :
	Taux d'exonération :	Code Tarif :
Contexte :	Ordre conseillé ▼	

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** » LORSQUE LE CLIENT SOUSCRIT UN(DES) PRODUIT(S) CONSEILLÉ(S) (COCHES 1 OU 2 DU CONSEIL DE LA BANQUE)

OPTION « **ORDRE DECONSEILLÉ** » LORSQUE LE CLIENT SOUSCRIT UN (DES) PRODUITS DE SON CHOIX (COCHE 3 DU CONSEIL DE LA BANQUE)



AUCUN ORDRE NE DOIT AVOIR UN CONTEXTE : A L'INITIATIVE DU CLIENT

LES GRANDES ETAPES INDISPENSABLES DU PARCOURS CONSEIL DES PRODUITS DE 'DÉFISCALISATION'

Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI – SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

COMPTE-RENDU DE TRANSMISSION A ARCHIVER DANS LE SI DISTRIBUTEUR

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 1751590003010611381781
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 (DIKI) 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.

1/2

Caisses d'Épargne et de Prévoyance Ile-de-France - 25/26, rue Neuve 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 Directeur et à Conseil d'Orientation et de Surveillance - Capital de 1 476 294 600 Euros - 352 900 942 RCS Paris - Siège social : 19 rue du Louvre, 75001 Paris - Intermédiaire d'assurance, Immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 005 200



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 : 032024360

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

LES GRANDES ETAPES INDISPENSABLES DU PARCOURS CONSEIL DES PRODUITS DE 'DÉFISCALISATION'

Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI – SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

Etape 6 – Archivage par le conseiller

- Archiver numériquement les documents
- Tracer les échanges

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

- ✓ **Pour le conseiller : Assurer systématiquement un archivage et une traçabilité de l'ensemble des documents signés par le client :** « Conseil de la banque », 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 :



Classeur Client – rubrique Connaissance Client

- QCF/QR
- Fiche 80 ans

Classeur Client / Rubrique Connaissance Client / Sous-rubrique Conseil Epargne conseil banque

- Conseil de la banque

Classeur Client – rubrique Titres

- Bulletins de souscription

LES GRANDES ETAPES INDISPENSABLES DU PARCOURS CONSEIL DES PRODUITS DE 'DÉFISCALISATION'

Périmètre de produits concernés : FIP/FCPI – SOFICA - SCPI de défiscalisation dite PINEL

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

Classeur Client

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

Liste des documents DRC manquants ou à vérifier :

Valider Annuler

Caisse : CAISSE ÉPARGNE 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 BDR	Collecte FORMULAIRE OPT'IN
CREDIT et DECOUVERT	Collecte FORMULAIRE PPE
EPARGNE	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

Acquiescer Fermer



04 POUR ALLER PLUS LOIN

Equipe (1/2)

Management



Thibaut de Roux : *Président - Fondateur*

Expérience : 25 ans

- Directeur Financier puis Directeur Général - Viventures Partners
- Directeur d'investissement - Entrepreneur Venture
- Chargé d'affaires - Euris (*holding* du groupe Rallye)
- Gérant de portefeuille - AXA Asset Managers

Formation :

- DESS de Finance - Université de Paris X Nanterre



Blandine Dreuillet : *Directrice des opérations*

Expérience : 21 ans

- Responsable des relations investisseurs - Viventures Partners SA
- Analyste - Fitch Ratings AM
- Gérante - Oddo Asset Management
- Analyste - CDC Ixis North America

Formation :

- Maîtrise de gestion Dauphine
- MBA de Baruch University (NYC)



Edouard de Cassini : *Directeur Général*

Expérience : 16 ans

- Syndication - Calyon
- M&A – Sodica

Formation :

- Sorbonne
- EM Lyon

Equipe (2/2)



Franck Saal : *Directeur d'Investissement*

Expérience : 12 ans

- Business Recovery Services - PWC
- Private Equity - Amundi
- Sanofi

Formation :

- ENSCP
- ESSEC



Vartan Schwoerer : *Chargé d'Affaires*

Expérience : 7 ans

- Manager Transaction Services - KPMG
- Evaluation, *due diligence et restructuring* - RSM Equity Sales Assistant - Tradition Securities

Formation :

- Audencia Business School



Loïs Guidez : *Chargée d'Affaires*

Expérience : 7 ans

- Manager Transaction Services - KPMG
- M&A – TransCapital

Formation :

- ESCP Europe
- University of London



Clément Deschamp : *Chargé d'Affaires*

Expérience : 6 ans

- M&A - Edmond de Rothschild
- Audit - Deloitte

Formation :

- Grenoble Ecole de Management
- Pace University



Corentin Saunois : *Chargé d'Affaires*

Expérience : 5 ans

- M&A - Cadenac
- Private Equity - Siparex

Formation :

- Sorbonne
- EM Lyon



Guillaume Papot : *Analyste*

Expérience : 3 ans

- M&A - Ryder & Davis
- Private Equity - Bpifrance
- Private Equity - NCI

Formation :

- Magistère Banque Finance d'Assas
- Diplôme Universitaire de Rhétorique de Paris X



Comité stratégique de Generis Capital Partners



Jacques Delmas Marsalet :

Expérience :

- Membre du collège de l'AMF
- Administrateur puis président directeur général - Natexis
- Directeur Général – Caisse Centrale des Banques Populaires
- Président – Banque Populaire et Francetel
- Directeur Général Adjoint – Caisse des Dépôts et consignations
- Chef de la Législation Fiscale – Ministère de l'économie
- Auditeur et Maître des requêtes – Conseil d'Etat

Formation :

- ENA, IEP Bordeaux et Licencié en droit



Gérard de la Martinière :

Expérience :

- Administrateur – Air Liquide
- Membre du conseil de surveillance de Schneider Electric
- Vice Président – Comité Européen des Assurances
- Président – Fédération Française des sociétés d'Assurance
- Directeur Général des investissements et des finances, contrôle - AXA
- Directeur Général – SBF et Secrétaire Général - COB
- Divers postes – Ministère des finances

Formation :

- Ecole Polytechnique, ENA



Pierre B. Meunier :

Expérience :

- Responsable – Groupe de pratique Energie, Environnement et changements Climatiques du Québec
- Avocat Associé – Fasken Martineau
- Divers postes - Gouvernement du Québec

Formation :

- Droit – Université de Montréal



Patrice Daudier de Cassini :

Expérience :

- Administrateur - Covea
- Président – Omniticket Ins
- Membre du comité exécutif – Centre des professions financières
- Président – Club des déontologues
- Fondateur, président – Déontologie, Compliance, marchés financiers
- Membre du directoire – BCEN-Eurobank
- Directeur Général adjoint – Crédit Coopératif
- Directeur Général – Compagnie financière du BTP
- Conseil – Arthur Andersen puis PWC

Formation :

- INSEAD et Ingénieur civil des Mines



Pierre Daurès :

Expérience :

- Membre board – Pacte de Stabilité pour les pays de l'Europe du sud-est
- Membre de l'Advisory Committee - CEIC
- Vice –Président du conseil de surveillance – ESL & Network
- Fondateur - Intellact
- Conseiller auprès du président - Groupe Bouygues
- Ingénieur, Directeur Distribution, Responsable opérations et politique industrielle, Directeur Général - EDF

Formation :

- Ponts et Chaussées, Institut National Supérieur des Techniques Nucléaires



Hugues Franc :

Expérience :

- Partner - Humpact
- Directeur Général – Réseau Entreprendre Paris
- Fondateur – Réseau Entreprendre 92,93 et Paris Entreprendre
- Divers postes – Bull, Capgemini, Bossard Consultant

Formation :

- HEC Lausanne



Performances des fonds gérés par Generis Capital Partners

Fonds partenaires de Réseau Entreprendre

Fonds		Code ISIN	Millésime	Date d'échéance	Valeur nominale	Valeur liquidative de la part A au 30/09/2021 *	Distribution cumulée par part A au 30/09/2021	Performance depuis l'origine (hors avantage fiscal)	Performance avec avantage fiscal ISF	Performance avec avantage fiscal IR	Performance médiane du panel hors avantage fiscal**	Classement au sein du panel **
FIP Réseau Entreprendre IDF		FR0011036771	2011	19/04/2022	2 000 €	153,41 €	1 184,00 €	-33,1%	21,6%	-14,3%	-21,8%	3ème quartile
FIP Réseau Entreprendre		FR0011221878	2012	31/12/2022	1 000 €	213,97 €	616,00 €	-17,0%	50,9%	1,2%	-20,8%	2ème quartile
FIP Réseau Entreprendre Nord Est		FR0011425859	2013	27/05/2023	1 000 €	917,60 €	31,00 €	-5,1%	72,5%	15,7%	-6,9%	2ème quartile
FIP Entreprendre 2014		FR0011743285	2014	20/05/2024	1 000 €	1 138,00 €	12,00 €	15,0%	109,1%	40,2%	-4,2%	1er quartile
FIP Entreprendre Grand Ouest 2015		FR0012559912	2015	19/05/2024	1 000 €	1 106,00 €	44,00 €	15,0%	109,1%	40,2%	-3,6%	1er quartile
FIP Entreprendre Ouest 2016		FR0013121084	2016	18/05/2025	1 000 €	1 150,00 €	-	15,0%	109,1%	40,2%	-5,9%	1er quartile
FIP Entreprendre Grand Est 2017		FR0013245099	2017	31/12/2027	1 000 €	1 147,97 €	-	14,8%	108,7%	40,0%	-12,5%	1er quartile
FIP Entreprendre Est 2018		FR0013349586	2018	31/12/2028	1 000 €	1 007,95 €	-	0,8%	NA	22,9%	0,0%	2ème quartile
FIP France Entreprendre 2019	***	FR0013429370	2019	31/12/2029	1 000 €	1 044,80 €	-	4,5%	NA	27,4%	NA	NA
FIP France Entreprendre 2020	***	FR0013524352	2020	31/12/2030	1 000 €	1 032,08 €	-	3,2%	NA	33,2%	NA	NA
FIP France Entreprendre 2021	***	FR0011221878	2021	31/12/2031	1 000 €	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA

* Valeur liquidative au 30/09/2021 certifiée par le CAC

** Sur la base des dernières performances communiquées au 30/09/2021 (Sources : GecoAMF, InvestirLesEchos, Sicavonline, Reportings des sociétés de Gestion)

*** Le fonds n'étant pas totalement investi, les performances ne sont pas significatives

Les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs et ne sont pas constantes dans le temps. En particulier, les porteurs de parts de FIP/FCPI sont informés qu'en raison des règles d'évaluation des actifs non cotés, la valeur liquidative des parts du fonds peut ne pas refléter, dans un sens comme dans l'autre, le potentiel des actifs en portefeuille sur la durée de vie du fonds. Par ailleurs, le dispositif fiscal dépend de la situation individuelle de chaque client et est susceptible d'être remis en cause si les conditions, notamment de détention des parts pendant une durée d'au moins cinq ans, n'étaient plus remplies.

CONFIDENTIEL - NE PEUT ETRE REMIS AU CLIENT



Tableau des TFAM (Taux de frais annuels moyens)

Le Taux de Frais Annuel Moyen (TFAM) est un taux synthétique qui regroupe, sous forme de moyenne annuelle, l'ensemble des frais pouvant être prélevés au cours de la durée de vie du Fonds (de 7 ans minimum et 10 ans maximum) et qui sont supportés par le souscripteur. Les droits d'entrée sont de 5% maximum et les droits de sortie sont nuls. La publication de ce taux dans les documents commerciaux ainsi que la ventilation détaillée de sa composition est une obligation réglementaire datant de 2010 et imposée par le code monétaire et financier.

Catégories agrégées de frais	TFAM maximum gestionnaire et distributeur (TTC)	TFAM maximum distributeur (TTC)
Frais récurrents de gestion et de fonctionnement	2,875%	1,15%
Frais de constitution	0,015%	Néant
Frais non récurrents liés à l'acquisition et au suivi des participations	0,10%	Néant
Frais de gestion indirects	0%	Néant
Total (hors droits d'entrée)	2,99%	1,15%

- Le gestionnaire fait référence à la société de gestion Generis Capital Partners et le distributeur à l'ensemble des professionnels qui commercialisent le fonds.
- Ce taux correspond aux commissions de gestion, aux honoraires du commissaire aux comptes, du valorisateur et du dépositaire du fonds. La partie distributeur correspond aux rétrocessions maximum reversées aux professionnels qui commercialisent le fonds.
- Ce taux correspond aux frais juridiques et de commercialisation du fonds.
- Ce taux correspond aux honoraires d'audit, d'études et de conseils relatifs à l'acquisition, au suivi et à la cession de participations rapporté à la durée de vie maximale du fonds (10 ans). Ces frais sont en général supportés par le fonds.
- Ce taux correspond aux frais de placement dans d'autres OPC ou fonds d'investissement.



Classement de Private Equity Magazine - 2021

0-30 M€ EN VALEUR D'ENTREPRISE					
RANG	FONDS	MONTANT 2021 (M€)	OPÉRATIONS 2021	MONTANT 2022 (M€)	OPÉRATIONS 2022
1	BPIFRANCE	91,7	51	57,3	50
2	ANDERA PARTNERS	90,3	9	20,9	5
3	BNP PARIBAS DÉVELOPPEMENT	62	29	30,1	21
4	ENTREPRENEUR INVEST	61,5	20	52,4	17
5	TURENNE	59,9	25	35,6	22
6	123 IM	49	5	27,2	10
7	ISATIS CAPITAL	44,5	6	NC	NC
8	CAPZA	44,1	4	NC	NC
9	SIPAREX	38,1	15	8,8	3
10	CAPITAL CROISSANCE	32	5	18	2
11	CICLAD GESTION	28,1	6	32,8	7
12	UI INVESTISSEMENT*	25,7	9	36,4	9
13	CRÉDIT MUTUEL EQUITY	25,3	10	30,2	10
14	TIKEHAU ACE CAPITAL	25,3	2	NC	NC
15	NEXTSTAGE	23,9	3	NC	NC
16	YOTTA CAPITAL PARTNERS	19,3	3	NC	NC
17	GARIBALDI PARTICIPATIONS	17,6	10	7,6	7
18	GENERIS CAPITAL	17,2	3	NC	NC
19	AQUITI GESTION	15,4	9	7,3	13
20	LT CAPITAL	14,1	2	NC	NC
TOTAL DES 20 PREMIERS DE L'ANNÉE		785	226	503,8	189

NC : Non communiqué

* Inclut Sofica Incofinance

NC : Non communiqué

* Inclut Sofreco Investissement



Generis Capital
Partners

Un fonds à impact social
actif depuis 10 ans
en partenariat avec
Réseau Entreprendre®

Generis Capital Partners soutient depuis 2011 les PME avec son partenaire Réseau Entreprendre® pour construire les ETI de demain. Notre engagement, un capital patient et un alignement global d'intérêts, permet de redistribuer une partie de la plus-value des fonds en faveur d'associations de chefs d'entreprises qui s'engagent en faveur de l'entrepreneuriat et la création d'emplois en France depuis 1986.

www.generiscapital.com





PARTENAIRE PREMIUM

