

« kit conseiller » du FIP ODYSSEE PME CROISSANCE N°7 Société de Gestion ODYSSEE VENTURE

DOCUMENT STRICTEMENT INTERNE, DESTINE AUX CONSEILLERS

ODYSSEE VENTURE
accélérateur de croissance

 **CAISSE
D'ÉPARGNE**

 **GROUPE BPCE**

- 
- 01** Présentation de la Société de gestion ODYSSÉE VENTURE
 - 02** Caractéristiques du FIP ODYSSÉE PME CROISSANCE N°7 et cible de clientèle
 - 03** Mode opératoire du parcours conseil
 - 04** Pour aller plus loin



01 PRESENTATION DE LA SOCIETE DE GESTION ODYSSÉE VENTURE



Informations relatives à la Société de gestion **ODYSSÉE VENTURE**

- Une société de gestion indépendante, détenue à 100% par son équipe de gestion ;
- Création en 1999 par ses 2 gérants-fondateurs ;
- 205M€ d'encours sous gestion (dont 16% d'encours détenus par les clients des réseaux BP et CE) ;
- Concentration des investisseurs sur le seul territoire français ;
- 11 collaborateurs, dont 8 investisseurs ;
- 1 expertise centrée sur l'accompagnement des PME de croissance, technologiques ou non ;
- 170 entreprises accompagnées ;
- Plus de 100 cessions ;
- 6 introductions en bourse ;
- Tout le reporting est disponible sur www.odysseeventure.com
- Mathieu BOILLET, 01 71 18 11 51, boillet@odysseeventure.com, Président-Fondateur

Données arrêtées au 31/12/2021

Diversification sectorielle et stratégique

BTP / DEVELOPEMENT EN RÉGIONS



○ Activité :

Construction modulaire en bois pour l'habitat et l'enseignement

○ Thèse d'investissement :

Une tendance sociétale lourde (construction bas carbone) et un vaste marché

- Une maîtrise des coûts et des délais pour les promoteurs et bailleurs sociaux
- Des chantiers rapides avec peu d'impact pour l'environnement et le voisinage
- 80% du travail en atelier, au sec dans les meilleures conditions de travail



TOUT INVESTISSEMENT EST SOUMIS A UN RISQUE DE DEFAILLANCE ET DE LIQUIDITE

Diversification sectorielle et stratégique

LOGICIEL / DEVELOPEMENT INTERNATIONAL

Veersion 

○ Activité :

La détection automatique des vols en temps réel pour les commerçants

○ Thèse d'investissement :

Un outil universel pour un développement international

- En Europe : **49** Md€/an de démarque inconnue (soit environ **2,1%** du Chiffre d'affaires des enseignes) et **15** Md€/an investis dans la sécurité (source : Crime & Tech 2019)
- L'intelligence artificielle au service de la sécurité
- Le respect des règles européennes (RGPD)



TOUT INVESTISSEMENT EST SOUMIS A UN RISQUE DE DEFAILLANCE ET DE LIQUIDITE

Diversification sectorielle et stratégique

SERVICES B to C / DEVELOPEMENT EN RÉGIONS



○ Activité :

Restauration italienne fast-casual

○ Thèse d'investissement :

Une croissance forte en France grâce aux réseaux sociaux

- Ouverture de **2** restaurants et **3** dark-kitchens en moins de **7** mois (et en pleine période de confinement)
- La restauration italienne est un des marchés les plus larges de la RHF (Restauration Hors Foyer)
- Une complémentarité managériale entre la gestion des réseaux sociaux et l'efficacité opérationnelle en salle et en cuisine



TOUT INVESTISSEMENT EST SOUMIS A UN RISQUE DE DEFAILLANCE ET DE LIQUIDITE

Diversification sectorielle et stratégique

SERVICES B to B / CROISSANCE EXTERNE EN RÉGIONS

- **Activité :**
Intégrateur de solutions de gestion d'entreprise



- **Thèse d'investissement :**
Une croissance organique et externe pour mailler les territoires

- Des compétences variées réunies autour d'éditeurs de logiciels ciblés (ERP, SIRH, CRM, TMA)
- Plus de **350** clients, grands comptes, ETI et PME
- Déjà **4** agences en France, et une croissance externe pour ouvrir d'autres territoires



TOUT INVESTISSEMENT EST SOUMIS A UN RISQUE DE DEFAILLANCE ET DE LIQUIDITE

Diversification sectorielle et stratégique

SANTÉ / RUPTURE TECHNOLOGIQUE



○ Activité :

Délivrance automatique d'insuline (« pancréas artificiel ») par intelligence artificielle

○ Thèse d'investissement :

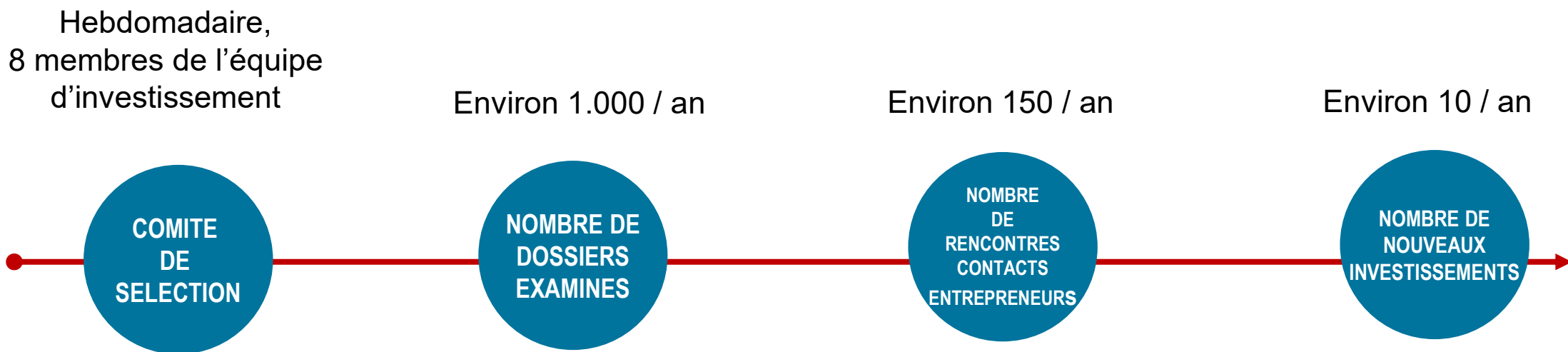
Un premier produit en phase de déploiement en Europe

- Déjà plusieurs **milliers** de patients diabétiques équipés en quelques mois
- **425** millions de diabétiques dans le monde
- Un accord de remboursement en France et des partenariats en Europe (Roche), avant une entrée sur le marché américain en 2023



TOUT INVESTISSEMENT EST SOUMIS A UN RISQUE DE DEFAILLANCE ET DE LIQUIDITE

Processus de sélection des dossiers à financer



Efficacité = réunions fréquentes et régulières + concentration sur un nombre limité de dossiers



02 CARACTERISTIQUES DU FIP ET CIBLE DE CLIENTELE



Caractéristiques du FIP ODYSSEE PME CROISSANCE N°7(1/2)

<u>GENERALITES</u>	☐ Code ISIN : FR001400B777
	☐ Date agrément AMF : 19/07/2022
	☐ Commercialisation exclusive dans le Groupe BPCE : non
	☐ Objectif et politique du fonds : accompagnement de PME de croissance en régions
<u>CLASSIFICATION SFDR</u>	☐ Article 6
<u>CONDITIONS DE COMMERCIALISATION</u>	☐ Période de fin de commercialisation (date et heure-limite) : 30/12/2022 (12h)
	☐ Valeur nominale : 1.000€
	☐ Montant (ou nombre de parts) minimal de souscription : 3.000€
	☐ Politique de remboursement partiel à partir de la 6 ^{ème} année : Distribution obligatoire au 7 ^{ème} anniversaire de la trésorerie disponible
<u>MODE DE DETENTION DES PARTS (uniquement en CTO)</u>	☐ CTO simple (1 seul titulaire)
	☐ CTO joint entre époux ou partenaires de PACS (soumis à imposition commune)
<u>PRINCIPAUX RISQUES</u> (pour la liste exhaustive, se référer à la rubrique « profil de risque » du Règlement)	☐ Risque de perte en capital
	☐ Risque de liquidité
	☐ Risque de valorisation



Caractéristiques du FIP ODYSSEE PME CROISSANCE N°7(2/2)

<u>FRAIS ET COMMISSIONS (non négociables)</u>	☐ % droits d'entrée intégralement rétrocédés aux distributeurs : 5% maximum
	☐ % de frais de gestion récurrents * supporté par les clients : 3,21% / an
	☐ % de frais de gestion rétrocédé aux distributeurs * : 1%
	☐ Autres frais (le cas échéant) : 0,12% (frais de transaction)
<u>FISCALITE (dépend de la situation individuelle du client et de sa durée de détention)</u>	☐ Durée du placement minimum ** : 7 ans
	☐ Possibilité de prorogation de l'échéance du FCPI/FIP : oui, + 2 ans
	☐ Périodicité de valorisation : mensuelle
	☐ % d'investissement dans les produits autorisés : 90%
	☐ Taux de l'avantage fiscal à l'entrée *** : 22,5%
	☐ Fiscalité à l'échéance du FCPI/FIP : exonération à l'IR des plus values réalisées (et pas de compensation avec les moins values réalisées par ailleurs) / application des prélèvements sociaux
<u>SRRI</u>	☐ SRRI = 7 (à risque plus élevé, rendement potentiellement plus élevé)
<u>MODALITES DE PAIEMENT</u>	☐ Date du prélèvement : fin de mois

* Aucun frais n'est facturé aux sociétés cibles. Ces frais de gestion récurrents et non récurrents globalisés sur la durée de vie du FCPI/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 ODYSSEE PME CROISSANCE N°7

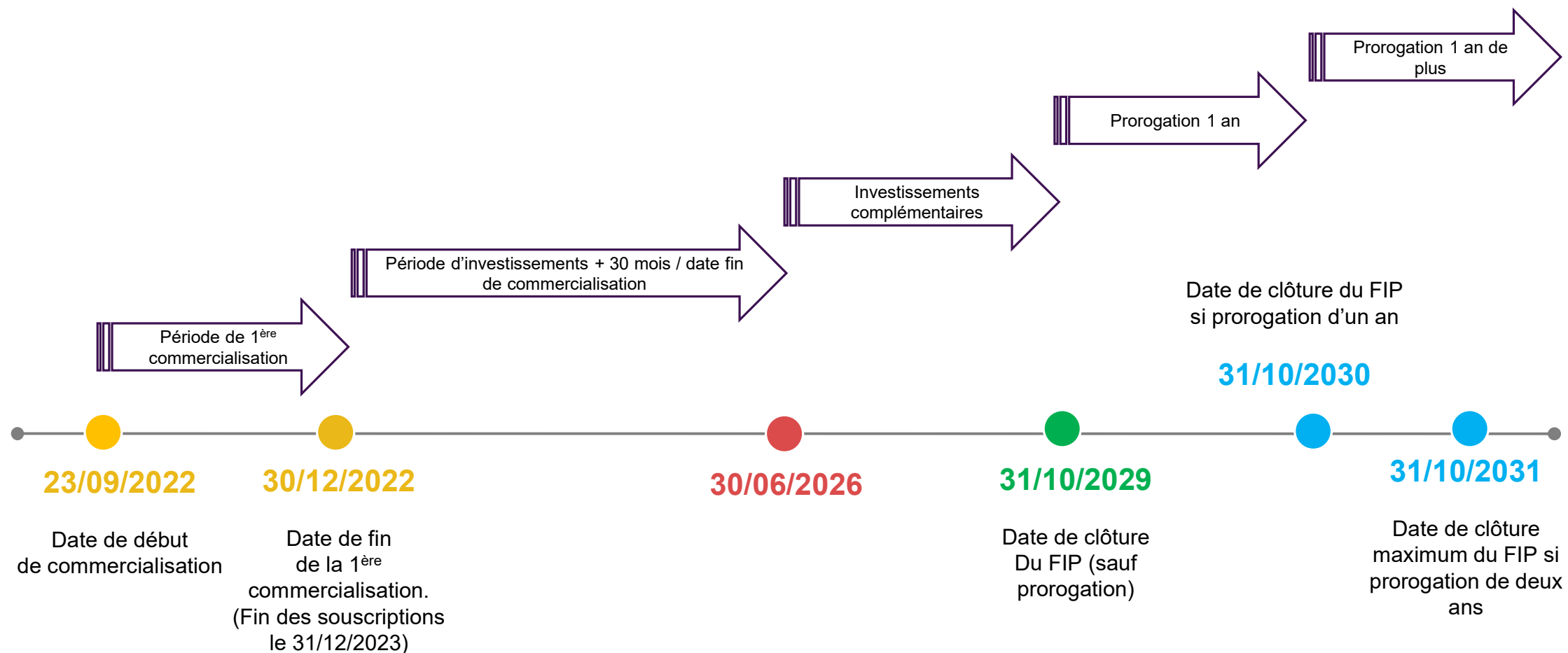
CLIENTELE CIBLE (uniquement personnes physiques)	▪ Haut de gamme / aisée ▪ Gestion privée ▪ Banque Privée
CONNAISSANCE & EXPERIENCE DU CLIENT (QCF)	▪ À partir de C1 (débutant)
PROFIL DE RISQUE DU CLIENT (QR)	▪ À partir de R3 (dynamique)
OBJECTIF D'INVESTISSEMENT DU CLIENT	▪ Optimiser mon imposition
DUREE D'INVESTISSEMENT	▪ De 7 années minimum à 9 années maximum
CANAL DE DISTRIBUTION DU PRODUIT	• Vente avec entretien conseil en face à face
ELIGIBLE A LA SIGNATURE ELECTRONIQUE	• NON

Rappel : si le client déroge à son QR : il faut que le client coche dans le parcours conseil épargne : « J'accepte de souscrire à ce(s) produit(s) de défiscalisation même si ceux-ci présentent un risque supérieur à mon profil (QR), dans la mesure où le projet concerné répond à mon besoin et que j'en comprends et accepte le risque ».



Calendrier du FIP ODYSSEE PME CROISSANCE N°7

FIP d'une durée de vie de 7 ans prorogeables 2 fois 1 an





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.**



Le document « conseil de la banque » n'est valide que 30 jours à compter de la date de signature ; à défaut, il devra être refait avec le client.

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.**

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/FIP	Note fiscale FIP / FCPI	Règlement FIP / FCPI	Statuts SCPI	Rapport SCPI	Note info SCPI

- ✓ 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

Etape 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 :

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 (DIIC) 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 1 475 294 600 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 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 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 EPARGNE 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



Une équipe d'investissement solide :

5 associés

Mathieu BOILLET (57 ans, Sciences Po- Paris Sorbonne), 23 ans chez ODYSSEE VENTURE

Sébastien SASSOLAS (55 ans, Ingénieur-IAE), 23 ans chez ODYSSEE VENTURE

Julien ANDRIEUX (45 ans, Sup Télécom-INSEAD), 16 ans chez ODYSSEE VENTURE

Florent VIOLETTE (35 ans, Audencia), 11 ans chez ODYSSEE VENTURE

Alexandre SCHANNE (28 ans, ESCP), 5 ans chez ODYSSEE VENTURE

+ 3 investisseurs juniors

+ 3 collaborateurs au support (senior : Thierry BLAZY + 2 juniors)

Distributions et VL des fonds (31/12/2021)

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%
ODYSSEE 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%
ODYSSEE Proximité	1 000 €	2007	Liquidé	1 677,02 €	1 677,02 €	+67,70%
ODYSSEE 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%
ODYSSEE Proximité 2	1 000 €	2010	Liquidé	3 172,42 €	3 172,42 €	+217,24%
ODYSSEE Capital	1 000 €	2011	Liquidé	1 699,11€	1 699,11€	+69,91%
ODYSSEE Convertibles & Actions	1 000 €	2012	233,83 €	1 300,00 €	1 533,83€	+53,38%
ODYSSEE Convertibles & Actions 2	1 000 €	2013	832,99€	1 670,00 €	2 502,99 €	+150,30%
ODYSSEE Rendement part A1	1 000 €	2013	Liquidé	3 091,90 €	3 091,90 €	+209,19%
ODYSSEE Rendement part A2	1 000 €	2013	Liquidé	3 120,39 €	3 120,39 €	+212,04%
ODYSSEE Convertibles & Actions 3	1 000 €	2014	531,42 €	700,00 €	1 231,42 €	+23,14%
ODYSSEE PME Croissance	1 000 €	2014	526,49 €	750,00 €	1 276,49 €	+27,65%
UFF Multicroissance	1 000 €	2014	908,04 €	400,00€	1 308,04 €	+30,80%
ODYSSEE PME Croissance 2	1 000 €	2015	1 027,29 €	-	1 027,29 €	+2,73%
ODYSSEE Convertibles & Actions N°4	1 000 €	2015	1 302,99 €	-	1 302,99 €	+30,30%
UFF Multicroissance N°2	1 000 €	2016	1 207,74 €	-	1 207,74 €	+20,77%
ODYSSEE PME Croissance N°3	1 000 €	2016	1 077,66 €	-	1 077,66 €	+7,77%
UFF France Croissance	1 000 €	2017	799,37 €	-	799,37 €	-20,06%
ODYSSEE PME Croissance N°4	1 000 €	2017	790,46 €	-	790,46 €	-20,95%
ODYSSEE Rendement N°2 part A1	1 000 €	2018	981,29 €	-	981,29 €	-1,87%
ODYSSEE Rendement N°2 part A2	1 000 €	2018	993,82 €	-	993,82 €	-0,62%
ODYSSEE PME Croissance N°5	1 000 €	2019	917,24 €	-	917,24 €	-8,28%
ODYSSEE Actions part A1	1 000 €	2020	964,51 €	-	964,51 €	-3,55%
ODYSSEE Actions part A2	1 000 €	2020	960,69 €	-	960,69 €	-3,93%
ODYSSEE PME Croissance N°6	1 000 €	2020	961,90 €	-	961,90 €	-3,81%

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.



Tableau des TFAM (Taux de frais annuels moyens)

COUTS ET FRAIS LIES AU SERVICE D'INVESTISSEMENT ET A L'INSTRUMENT FINANCIER

Les frais sont calculés sur un investissement de 10 000 €. Ces chiffres sont des estimations et peuvent changer à l'avenir

<u>FRAIS LIES AU SERVICE D'INVESTISSEMENT</u>	<u>FRAIS LIES A L'INSTRUMENT FINANCIER</u>
FRAIS UNIQUES <i>Néant</i>	FRAIS UNIQUES 3,21% (dont 3,06% de FDG direct, 0,11% de frais de constitution et 0,04% de FG indirects)
FRAIS RECURRENTS <i>Néant</i>	FRAIS RECURRENTS ANNUELS MOYENS SUR 10 ANS
FRAIS LIES A LA TRANSACTION 5 % MAXIMUM, SOIT 500 € MAXIMUM DONT RETROCESSION VERSEE A VOTRE ETABLISSEMENT FINANCIER 5 %, SOIT 500 €	DONT RETROCESSION VERSEE A VOTRE ETABLISSEMENT FINANCIER 1%
FRAIS ACCESSOIRES <i>D'éventuels droits de garde sont facturés pour la détention de ce produit. La tarification associée à ces droits de garde est détaillée dans la brochure tarifaire mise à disposition par votre établissement financier.</i>	PAR ANNEE FRAIS LIES A LA TRANSACTION 0,12%
	FRAIS ACCESSOIRES



PARTENAIRE PREMIUM

