

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2022-2023

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 2022-2023. 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 31/12/2030 et au maximum jusqu'au 31/12/2032 sur décision de la société de gestion. Le FCPI Vie Numérique & Santé 2022-2023 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 2022. 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 31/07/2022 ne pourront pas être communiquées, publiées ou reproduites, en tout ou partie, sans l'accord préalable écrit de Seventure Partners.



– SOMMAIRE –

- | | |
|---|------|
| - 1 - Présentation de la société de gestion | P.04 |
| - 2 - Caractéristiques du FCPI | P.21 |
| - 3 - Mode Opérateur du Parcours de Vente | P.25 |
| - 4 - Pour aller plus loin | P.29 |

01

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ DE GESTION SEVENTURE PARTNERS

– SEVENTURE PARTNERS, EN BREF –

Au 31/12/2021

Filiat de
Natixis Investment Managers
Groupe BPCE

900 M€

encours sous
gestion gérés
et conseillés -
engagements nets
au 31/12/21

23

collaborateurs
(dont 14 gérants)
et

7

consultants
exclusifs

Près de
30

introductions
en bourse

100

cessions
depuis 1997

+ de 5 000

emplois créés



25

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
- Économie bleue



+ de 250

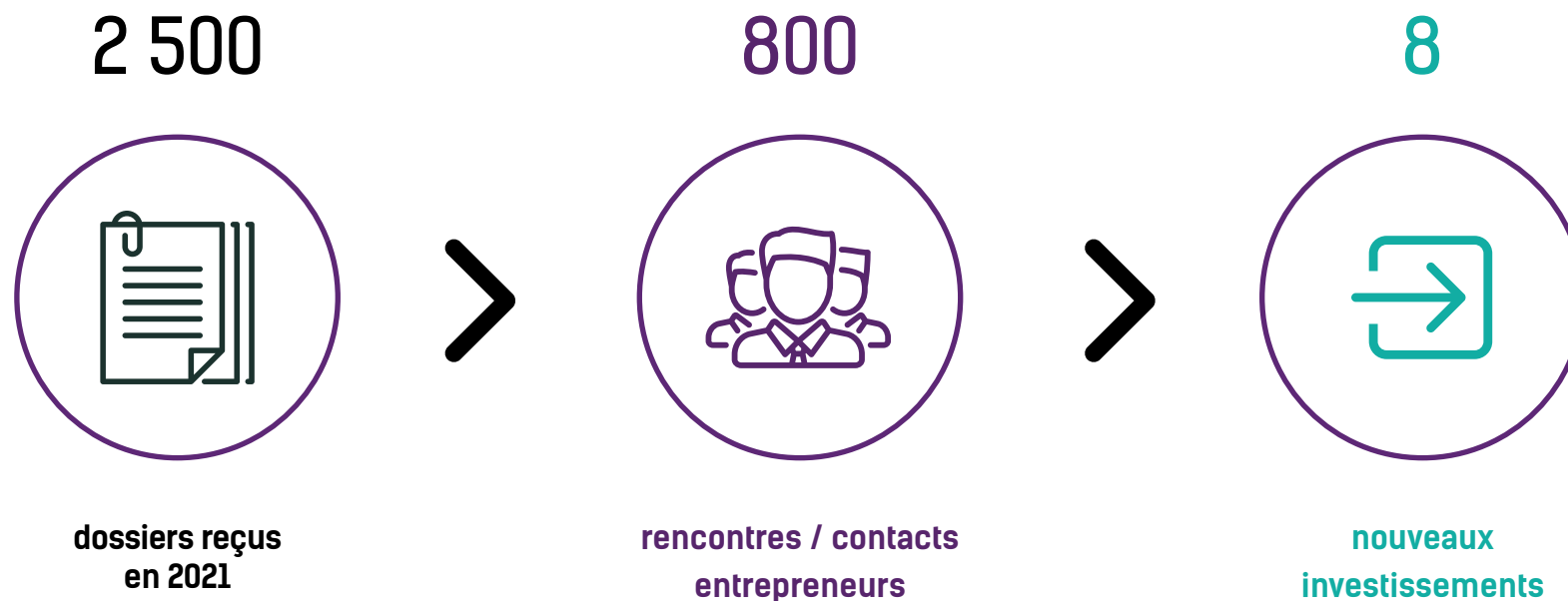
entreprises
accompagnées



– 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-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	
245 M€	HealthForLife2	Capital-innovation & growth (Label Tibi)				
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 : 50 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	
Objectif : 130 M€	BLUE FORWARD FUND	Capital-innovation & growth	Croissance bleue	Europe	Développer les usages industriels des ressources marines	

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



– CONTACTS –

Isabelle DE CREMOUX
Président du directoire

Tel. + 33 6 77 05 49 92
isabelle.decremoux@seventure.fr



Alexandre ASLANIS
Responsable Risques, Conformité
et Contrôle interne

Tel. + 33 1 58 32 55 91
alexandre.aslanis@seventure.fr



Olivier MESPOULET
Directeur du développement
commercial

Tel. + 33 6 03 36 93 93
olivier.mespoulet@seventure.fr



SITE WEB

www.seventure.fr

Infos disponibles : équipe et expertises Seventure - Actualités - Politique ESG

EXTRANET DÉDIÉ AUX CONSEILLERS

connect.seventure.fr/identification?destination=user

Infos disponibles : FCPI en cours de vie et échus - Valeurs liquidatives - Distributions - Communications (lettres aux porteurs, lettre semestrielle) - Actualités

5/7, rue de Monttessuy
75007 Paris

www.seventure.fr

contact@seventure.fr



@SeventureP



linkedin.com/company/seventurepartners/mycompany

02

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2022-2023

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2022-2023

investira dans des PME européennes innovantes évoluant principalement dans le secteur des Technologies digitales et des Sciences de la vie et de façon opportuniste dans le Sport / Bien être et dans l'Economie Bleue. Le produit est classé en article 8 au sens du règlement SFDR*

LES TECHNOLOGIES DIGITALES

- Solutions technologiques pour l'industrie financière (FinTech, InsurTech, RegTech...)
- Sortir Economie circulaire («upcycling», etc.)
- Sécurité et protection des personnes et des biens (cybersécurité, confidentialité et protection des données, solutions d'authentification, etc.)
- Education, formation et ressources humaines (e-learning, solutions de télétravail, etc.)
- Distribution omnicanale (traçabilité, intelligence artificielle au service des clients et des collaborateurs, etc.)
- Réseaux sociaux, plateformes collaboratives, et cohésion sociale

SPORT ET BIEN ÊTRE

- Sport - Santé : Préservation du capital santé et protection des athlètes
- Alimentation, Nutrition : contribution au bien-être et à une meilleure hygiène de vie
- IOT / Digital: applications et équipements connectés favorisant les pratiques sportives

LES SCIENCES DE LA VIE

- Santé et prévention (nouveaux médicaments, nouveaux vaccins, etc.)
- Alimentation & nutrition (traçabilité, sécurité alimentaire, etc.)
- Soins des personnes fragiles ou dépendantes
- Microbiome
- Santé digitale, santé connectée, diagnostic (télémédecine, etc.)
- Matériel médical, dispositifs pour les hôpitaux et personnels de soin
- Agriculture, élevage et environnement

ÉCONOMIE BLEUE

- Aquaculture : culture soutenable d'algues et organismes marins
- Biomatériaux : usage industriels à partir d'organismes marins
- Hydrogène & énergies marines renouvelables

* Le produit fait la promotion de caractéristiques environnementales ou sociales, ou une combinaison de ces caractéristiques, pour autant que les sociétés dans lesquels les investissements sont réalisés appliquent des pratiques de bonne gouvernance. Cependant, le produit n'a pas pour objectif un investissement durable.

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



Après une année 2021 très favorable aux valorisations des entreprises innovantes et aux levées de fonds des sociétés de gestion (+24 milliards d'euros) et des investissements en forte hausse par rapport au niveau d'avant crise (+41% vs 2019). 2342 entreprises ont bénéficié de ces investissements, en hausse lui aussi. Et le domaine du numérique a conservé une position de locomotive de la Tech en démontrant son importance voire son caractère

incontournable dans les changements économiques et sociaux en cours. L'activité de Seventure se concentre sur les entreprises innovantes en appui aux services financiers, banque et assurance, et au secteur de la logistique. La digitalisation permet l'interconnexion des chaînes de paiement et de distribution et améliore la qualité de services aux clients.

– 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



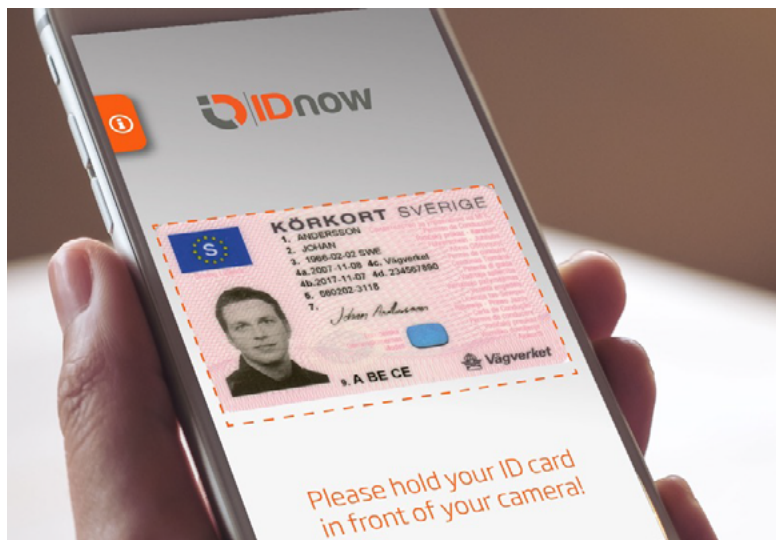
OBJECTIF

Sécuriser les paiements,
les process

RÉFÉRENCES



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



Vérifier l'identité des clients BtB partout en Europe

IDnow est l'un des principaux fournisseurs de plateformes de vérification d'identité en Europe avec pour vision de rendre le monde connecté plus sûr. La plateforme IDnow propose une large gamme de solutions KYC combinée à une offre de services. De l'automatisation à l'assistance humaine, du digital au point de vente, les méthodes de vérification d'identité sont optimisées pour assurer les normes de sécurité les plus élevées avec une conversion maximale des utilisateurs.



Soutenir le pouvoir d'achat des particuliers

Ideel est la plateforme qui va révolutionner la gestion de vos abonnements (téléphone, internet, assurances, électricité, TV, etc: vous vous débarrassez de toutes les formalités (souscription, résiliation, mise en pause), vous réalisez en moyenne 315 euros* d'économies en basculant vers les meilleures offres, vous n'avez plus à gérer les problèmes techniques, on s'en occupe pour vous. Tout cela de manière gratuite pour l'utilisateur.

*Source: Ideel

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



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 : 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



MATÉRIELS MÉDICAUX SANTÉ CONNECTÉE



OBJECTIF

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

RÉFÉRENCES



– 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

AGRICULTURE ET ÉLEVAGE



OBJECTIF

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



RÉFÉRENCES

animab

**CATTLE
EYE**

**Proteon
Pharmaceuticals**

**VIROVET
LIVESTOCK SOLUTIONS**

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



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.



Paris (75)



Mesurer avec précision la douleur ressentie par les patients qui ne peuvent pas l'exprimer

Valorisant plus de 23 années de recherche académique, réalisées au sein du CHRU de Lille, Mdoloris Medical Systems est une jeune start-up innovante créée en Juin 2010 qui fournit aux cliniciens des technologies permettant une évaluation fiable, continue et non-invasive de la douleur et du confort de leurs patients.

L'objectif consiste à personnaliser la thérapeutique antidouleur afin d'éviter les effets indésirables des sur ou sous dosages de ces drogues.

- LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : SPORT & BIEN-ÊTRE -

SPORT - SANTÉ



OBJECTIF

Préserver le capital santé ou
retrouver la forme physique
Protéger le sportif pendant
une activité physique

RÉFÉRENCES



ALIMENTATION NUTRITION SPORTIVE



OBJECTIF

Augmenter la performance et
la santé des athlètes/amateurs grâce
à une hygiène alimentaire appropriée

RÉFÉRENCES



IOT / DIGITAL



OBJECTIF

Accompagner les athlètes/amateurs dans
leur préparation physique et dans leurs
activités / performances / motivations

RÉFÉRENCES

MOVE 'N SEE



– LA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT : ECONOMIE BLEUE –

HYDROGENE ET

ENERGIE MARINE RENOUVELABLE

Hydrogène à partir d'eau de mer, propulsion
vélique des bateaux, énergie marine
(force des vagues, des marées ou des courants)



CLIMAT & CARBONE

Le fonds recherche les innovations en
matière de décarbonation de reforestation
marine, de protection des littoraux et de la
biodiversité



RECYCLAGE & RECONVERSION

La Croissance bleue améliore le traitement et
la valorisation des eaux usées



DIGITALISATION

La filière de la Croissance bleue a besoin de
digitalisation et de data ainsi que de robots
commandés à distance, voire de satellites



AQUACULTURE

Culture soutenable des algues et des
organismes marins recherchés pour leur
intérêt industriel



ALIMENTATION, COSMETIQUE, SANTE

Usages industriels des organismes marins
qui se révèlent être des protéines alternatives
(alimentation) et des sources de principes
actifs variés (cosmétique ou pharmacie)



PRODUITS INDUSTRIELS & BIOMATERIAUX

Usages industriels des organismes marins en
substitution aux produits pétrochimiques tels
que les engrais ou les colles



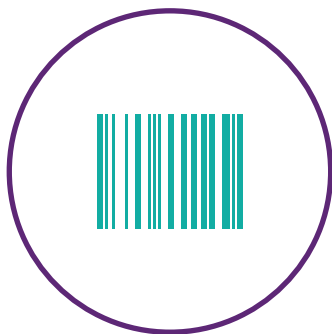
BIOPLASTIQUE

Emballages biosourcés
biodégradables et digestes voire comestibles

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2022-2023

CARACTÉRISTIQUES

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2022-2023



CODE ISIN

FR001400C2J8
(Part A)



AGRÈMENT AMF

09/09 /2022



PÉRIODE DE COMMERCIALISATION

Jusqu'au 30/12/2022

VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2022-2023

La fiscalité dépend de la situation individuelle du souscripteur et de la durée pendant laquelle il détiendra le FCPI Vie Numérique & Santé 2022-2023.



DURÉE DE PLACEMENT

Au minimum
jusqu'au **31/12/2030**,
et au maximum
jusqu'au **31/12/2032**



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)

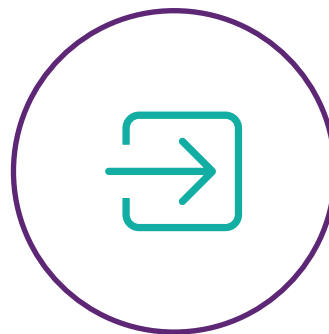
VIE NUMÉRIQUE & SANTÉ 2022-2023



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 31/12/2025
(dont 1% rétrocédé à la Caisse d'Epargne)
3 %* par an du 01/01/2026 au 31/12/2031
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..

CARACTÉRISTIQUES

Généralités	Code ISIN	FR001400C2J8
	Date Agrément AMF	09/09/2022
	Commercialisation exclusive dans le Groupe BPCE	NON
	Objectif et politique du fonds	Vie Numérique & Santé 2022-2023 investira dans des PME européennes innovantes évoluant principalement dans le secteur des Technologies digitales et des Sciences de la vie et conformément à sa politique d'investissement responsable.
	Classification SFDR	Article 8
Conditions de Commercialisation	Période de fin de commercialisation	Jusqu'au 30 décembre 2022
	Valeur Nominale	100 €
	Montant minimal de souscription	500 €
	Politique de remboursement partiel à partir de la 6 ^{ème} année	Sous condition de trésorerie disponible et des contraintes de gestion du fonds
Mode de Détention des Parts	CTO simple (1 seul titulaire)	
	CTO joint entre époux ou partenaires de PACS (soumis à imposition commune)	
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
Frais et Commissions non négociables (sauf droit d'entrée)	% droit d'entrée intégralement rétrocedés aux distributeurs	jusqu'à 5% maximum
	% de frais de gestion supporté par les clients *	en moyenne 3% par an
	% de frais de gestion retrocédé aux distributeurs *	en moyenne 0,57% par an
	Autres frais (le cas échéant)	0
Fiscalité (dépend de la situation individuelle du client et de sa durée de détention)	Durée du placement minimum **	8 ans
	Possibilité de prorogation de l'échéance du FCPI	2 fois un an
	Périodicité de valorisation	semestrielle
	% d'investissement dans les produits autorisés	80% d'investissement dans des sociétés éligibles
	Taux de l'avantage fiscal à l'entrée ***Fiscalité à l'échéance du FCPI: exonération à l'IR des plus values réalisées (et pas de compensation avec les moins values réalisées par ailleurs) / application des prélèvements sociaux	20 %
SRRI	SRRI = 7 (à risque plus élevé, rendement potentiellement plus élevé)	7, cf slide dédiée
Modalité de Paiement	Date du prélèvement	30/12/2022

* Aucun frais n'est facturé aux sociétés cible. Ces frais et commissions globalisées 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

CARACTÉRISTIQUES

CLIENTELE CIBLE (uniquement personnes physiques)	Haut de gamme / aisée	
	Gestion privée	
	Banque Privée	
OUVERT AUX US PERSONS	Non	
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 8 années minimum à 10 années maximum	
CANAL DE DISTRIBUTION DU PRODUIT	Vente avec entretien conseil en face à face	
ÉLIGIBLE À LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE	NON	

03

MODE OPÉRATOIRE DU PARCOURS DE VENTE

– 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 : pour les clients âgés, notamment à compter de 80 ans**, il convient d'attirer leur attention sur le fait que le FCPI est un produit dont la durée de placement minimale est longue, et qui présente un risque de liquidité restreinte ou de blocage des retraits. Il existe un risque de perte en capital associé à ce produit financier. **Auquel cas, le Conseiller doit remplir avec le client concerné la fiche d'information spécifique.**
- 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, auquel cas, il conviendra d'informer le client via la mise en garde prévue dans la synthèse épargne défiscalisation.
- La recommandation pour le projet et les choix d'investissement doivent être formalisés par **une synthèse épargne défiscalisation**. Le parcours de souscription a été complété par un mode opératoire revu en 2022 ; il décrit chaque étape du processus de commercialisation.
- Il est de la responsabilité du conseiller d'informer son client des risques associés au produit, en particulier le risque de perte en capital et le risque de liquidité. Il devra en particulier lui remettre, préalablement à la souscription, l'ensemble de la documentation précontractuelle obligatoire et notamment :
 - le 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,
 - La plaquette commerciale,
 - Le bulletin de souscription.
 - Le règlement
- La synthèse d'épargne et le bulletin de souscription dûment complétés devront être stockés et archivés par le conseiller.

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

Tout porteur de parts de fonds souhaitant adresser une réclamation à Seventure Partners est invité à adresser un courrier à l'adresse suivante : SEVENTURE PARTNERS, 5-7 rue de Monttessuy, 75340 PARIS cedex 07 ou par mail à contact@seventure.fr.

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) La 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 :

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

Montant NET TTC : 2 031,00 EUR

CONDITIONS SPECIFIQUES

Frais forcés à la saisie :

Taux :
Taux d'exonération :

Montant :
Code Tarif :

Contexte :

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

PL-OPC-058C-006

Caisse 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 EuroTitres

- ✓ **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 PGI
- ☐ 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

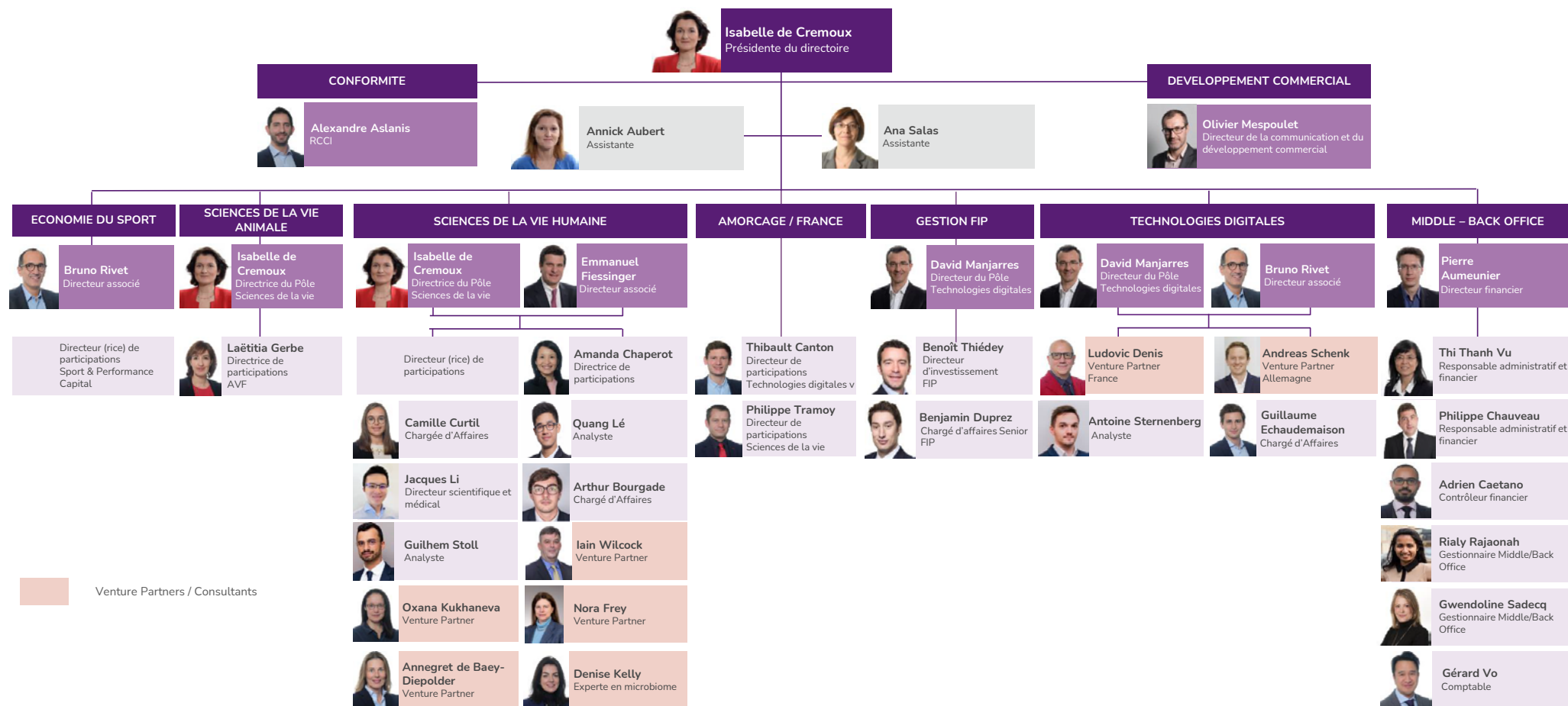
Date de création : 18/10/2019 Format accepté : jjmmaa ou bien jj/mm/ssaa

Acquiescer Fermer

04

POUR ALLER PLUS LOIN

- NOTRE ÉQUIPE AU 31/03/2022 -



- PERFORMANCES DES FCPI SEVENTURE -

FCPI DISTRIBUÉS PAR LE RÉSEAU BANQUE POULAIRE	DATE DE CONSTITUION	DURÉE	DATE DE FIN DE PROROGATION INCLUSE	VALEUR NOMINALE PART A	VALEUR LIQUIDATIVE PART A AU	DISTRIBUTION RÉALISÉES AU	VALEUR LIQUIDATIVE PART A RECONSTITUÉE	PERFORMANCE HORS AF	AVANTAGE FISCAL À LA SOUSCRIPTION (AF)	PERFORMANCE AF INCLUS
					30/06/2022					
Masseran Innovation III	24/12/2010	8 + 2	24/12/2020	1 000 €	100,45 €	1 100,00 €	1 200,45 €	20,04 %	25 %	60,06 %
Masseran Patrimoine Innovation 2011	28/09/2011	8 + 2	01/09/2021	1 000 €	108,86 €	1 084,00 €	1 192,86 €	19,29 %	40 %	98,81 %
Masseran Innovation IV	29/12/2011	8 + 2	30/11/2021	1 000 €	116,50 €	1 380,00 €	1 496,50 €	49,65 %	22 %	91,86 %
Masseran Innovation V	27/12/2012	8 + 2	27/12/2022	1 000 €	482,70 €	475,00 €	957,70 €	- 4,23 %	18 %	16,79 %
Masseran Patrimoine Innovation 2013	27/05/2013	8 + 2	27/05/2023	1 000 €	1 083,83 €	280,00 €	1 363,83 €	36,38 %	50 %	172,77 %
Masseran Innovation VI	27/12/2013	8 + 2	31/12/2023	1 000 €	1 680,56€	770,00 €	2 450,56 €	145,06 %	18 %	198,85 %
Masseran Patrimoine Innovation 2014	20/05/2014	8 + 2	30/06/2024	1 000 €	966,49 €	150,00 €	1 116,49 €	11,65 %	45 %	103,00 %
Masseran Patrimoine Innovation 2015	20/05/2015	7 + 2	30/06/2024	1 000 €	714,75 €	200,00 €	914,75 €	- 8,53 %	45 %	66,32 %
Masseran Innovation VII	31/12/2014	8 + 2	31/12/2024	1 000 €	1 543,61 €	850,00 €	2 393,61 €	139,36 %	18 %	191,90 %
Masseran Innovation VIII	31/12/2015	7 + 2	31/12/2024	1 000 €	1 043,12 €	-	1 043,12 €	4,31 %	18 %	27,21 %
Connect Innovation ISF 2016	18/05/2016	7 + 2	30/06/2025	1 000 €	908,57 €	-	908,57 €	- 9,14 %	45 %	65,19 %
Connect Innovation 2016-2017	30/12/2016	7 + 2	30/12/2025	1 000 €	1 251,57 €	-	1 251,57 €	25,16 %	18 %	52,63 %
Connect Innovation ISF 2017-2018	18/05/2017	7 + 2	30/06/2026	100 €	93,75 €	-	93,75 €	- 6,25 %	45 %	70,45 %
Bio Santé 2016-2017	30/12/2016	7 + 3	30/12/2026	1 000 €	849,94 €	-	849,94 €	- 15,01 %	18 %	3,65 %
Sapiens Innovation 2018-2019	28/12/2018	7 + 2	31/12/2027	100 €	99,36 €	-	99,36 €	- 0,64 %	18 %	21,17 %
Bio Santé 2018-2019	28/12/2018	8 + 2	31/12/2028	100 €	90,01 €	-	90,01 €	- 9,99 %	18 %	9,77 %
Vie Numérique & Santé 2020-2021	31/12/2020	7 + 2	31/12/2029	100 €	97,81 €	-	97,81 €	- 2,19 %	20 %	22,26 %

DPI : montant des distributions rapporté à la valeur nominale

TVPI : valeur liquidative reconstituée rapportée à la valeur nominale

Formule de calcul de la performance avec avantage fiscal : $\left(\frac{VL_n}{VL_s - (VL_s \times \text{taux de réduction fiscale})} \right) \times 100$

Avec : VL_n = Valeur liquidative de la part A à la date de valorisation considérée.

VL_s = Valeur liquidative de la part A à la souscription (au nominal), excluant les frais de souscription.

– 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 2022-2023 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
- Risque de durabilité: événement ou une situation dans le domaine environnemental, social ou de la gouvernance qui, s'il survient, pourrait avoir une incidence négative importante, réelle ou potentielle, sur la valeur de l'investissement.

- TABLEAUX DES TFAM (TAUX DE FRAIS ANNUELS MOYEN) -

SYNTHÈSE DES COÛTS ET FRAIS

Les frais sont calculés sur un investissement de 10 000€ réalisé en 2022. Ces chiffres sont des estimations et peuvent changer à l'avenir.

Frais liés au service d'investissement	Frais liés à l'instrument financier
Frais uniques : Néant Frais récurrents : Néant Frais liés à la transaction : Jusqu'à 5% maximum, soit 500€ maximum rétrocédés à votre établissement financier. Frais accessoires : 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.	Frais uniques : Néant Frais récurrents : 3%, soit 300€ par part A par an en moyenne, dont 0,57%, soit 57€ par part A par an en moyenne rétrocédés à votre établissement financier Frais liés aux transactions : Néant Frais accessoires : Néant

TOTAL DES FRAIS MOYENS MAXIMAUX PAR ANNEE : 3,50%, soit 350€ par part A et par an

Établi sur la base de la durée du fonds (10 ans soit 8 ans + 2 années de prorogation possibles)
 Pour l'année de souscription, 9% au maximum, soit jusqu'à 900€ par part A, dont 600€ perçus par votre établissement financier, droits d'entrée inclus

Impact annuel des frais sur le rendement :

L'impact annuel des frais sur le rendement est calculé sur la durée de détention recommandée pour ce produit. Le calcul de ces impacts est disponible dans le DICI remis avant la souscription.
 Conformément à la réglementation, le client peut recevoir, sur simple demande de sa part, des précisions sur les rémunérations relatives à la commercialisation de présent produit.
 Les frais et commissions de distribution ne pourront être prélevés au-delà de la durée de 9 années.

– AVERTISSEMENT –

Le présent document est un document à caractère commercial et non un document à caractère réglementaire et n'est pas visé par l'Autorité des Marchés Financiers.

Le projet de placement envisagé ne bénéficiera d'aucune garantie ou protection et comportera un risque de perte en capital, limité à l'investissement initial, et une durée de blocage minimum. La référence à des valeurs mobilières, des secteurs ou des marchés spécifiques dans le présent document ne constitue en aucun cas un conseil en investissement, une recommandation ou une sollicitation d'achat ou de vente de valeurs mobilières, ou une offre de services.

Les performances passées présentées dans ce document ne sauraient en aucun cas préjuger des performances futures. Les éléments statistiques et techniques communiqués ne préjugent pas des performances des entreprises dans lesquelles les fonds investissent.

Le Fonds est principalement investi dans des entreprises non cotées en bourse qui présentent des risques particuliers. Les souscripteurs doivent prendre connaissance des facteurs de risques de ce Fonds décrits à la rubrique "profil de risque" du règlement. Enfin, les souscripteurs pourront bénéficier des différents dispositifs fiscaux présentés Seventure Partners sous certaines conditions, dont notamment : le respect par le Fonds de certaines règles d'investissement, la durée pendant laquelle les souscripteurs le détiendront et leur situation individuelle.

Les vues et opinions exprimées dans cette présentation correspondent aux positions des équipes de gestion et ne représentent pas nécessairement celles de BPCE.

Seventure Partners décline toute responsabilité quant à l'exactitude ou au caractère exhaustif des informations contenues dans ce document. Les éléments y étant présents sont fournis à titre indicatif et ne sauraient constituer en aucun cas une garantie de performance future.

Seventure Partners, filiale de Natixis Investment Managers, est agréée par l'Autorité des Marchés Financiers en qualité de Société de Gestion de Portefeuille sous le numéro GP01040. Du fait des liens capitalistiques existant entre BPCE et Seventure Partners, il peut exister un risque potentiel de conflits d'intérêts. Seventure Partners déclare qu'elle a établi et maintient opérationnelle une politique efficace de gestion des conflits d'intérêts, fixée par écrit et appropriée au regard de sa taille, de son organisation, de la nature, de l'importance et de la complexité de son activité, qu'elle a identifié les principales sources de conflits d'intérêts résultant soit de son organisation, soit de ses activités principales et accessoires, que son dispositif mis en place permet de prévenir ou de gérer efficacement les situations de conflits d'intérêts afin qu'elles ne nuisent pas aux intérêts des investisseurs ou clients ou d'informer clairement ces derniers quand cela est nécessaire.

Date de rédaction : juillet 2022

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

