

INFORMATION

Date : 10/10/2023	Référence : DMGP-INF/23-010
-------------------	-----------------------------

Emetteur :	Destinataire(s) :
Nom : Sébastien TEYSSEIRE	Réseau commercial
Dir/Dept/Service : Marché Premium	Marché Premium
Téléphone : 33 (6) 62 52 66 97	
Rédacteur :	Copie(s) pour information :
Noms : Claude MAUSY ☎ 06 34 19 47 36 Nathalie CASSAN ☎ 03 88 52 57 03	Direction Marketing et Animation Directions Fonctionnelles CRC Service Conformité DSC Solutions Clients
Processus de la CEGEE	
Nom du processus : Gestion Privée	Responsable du Processus : Sébastien TEYSSEIRE
Objet : PARMA PEA (FR001400IJQ9)	

Informations Essentielles

Offre commercialisable par	GC, GCP, DA, DAA, RA, CAGP, BP, CAPRO, CAPP, CAGPS
Dates de commercialisation	Du 10 octobre 2023 au 7 février 2024 à 12H30
Enveloppe allouée à CEGEE	3 000 000 €
Type de placement	Fonds à formule (FCP de droit français) de type FIA émis par Natixis Investment Managers International indexé sur l'indice MSCI EMU Social Leaders Select Top 30 5% Decrement
Eligibilité	CTO/PEA
Catégorie client	Personnes physiques C1 (débutant), C2 (initié), C3 (confirmé) et C4 (expert) Personnes morales des Banquiers Privés (uniquement Holdings Patrimoniales) Exclusion des CO Exclusion de tous les non-résidents
Profil de Risque client cible	Personnes Physiques / Personnes morales : Dans le cadre d'une vente seule : R1 (prudent)
Niveau de Risque SRI	2 / 7
Objectifs d'investissement	Pour une personne physique : • Préparer ma retraite • Épargner pour mes proches • Transmettre mon patrimoine • Constituer une épargne • Valoriser mon capital • Valoriser mon épargne • Préparer un projet immobilier ▲ Percevoir des revenus complémentaires Pour une personne morale : ▲ Placer mes réserves stables (long terme) • Gérer ma trésorerie affectée à un projet (Moyen Terme)
Durée d'investissement conseillée	5 ans (08/02/2029) avec 2 possibilités d'échéance anticipée automatique, 11/02/2027 et 10/02/2028, selon l'évolution de l'indice.

INFORMATION

Documents à numériser	Voir tableau de synthèse à la fin de la note d'information
Complétude et conformité DRC	Obligatoire
Complétude et conformité de la Connaissance Client avec actualisation et validation du TOP CC VERT	Obligatoire

1-INFORMATION SUR L'INDICE MSCI EMU SOCIAL LEADERS SELECT TOP 30 5% DECREMENT

Voir [le kit de commercialisation PARMA PEA](#) dans la Rubrique Des Commerciaux (RDC)

2-MECANISME DE LA FORMULE

Voir [le kit de commercialisation PARMA PEA](#) dans la Rubrique Des Commerciaux (RDC)

3-PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DU FONDS

Code ISIN	FR001400IJQ9
Emetteur	Natixis Investment Managers International
Devise	Euro (€)
Sous-jacent/indice de référence	MSCI EMU Social Leaders Select Top 30 5% Decrement
Période de souscription	Du 10 octobre 2023 au 4 février 2024 à 12h30
Valeur nominale d'origine	1000 euros
Minimum de souscription	Néant, décimalisation en millième de parts
Frais	➤ <u>Frais spécifiques liés au produit</u> : Frais d'entrée de 2,5 % maximum reversés au distributeur CEGEE Frais de gestion annuels : 2,5 % par an dont 0,66% rétrocédés au distributeur CEGEE ➤ <u>Frais de sortie (maximum) à l'initiative du client</u> 4% en cas de sortie avant l'une des échéances prévues (anticipée ou finale) par rachat, arbitrage. ➤ <u>Frais au titre du support retenu par le client</u> : Droits de garde CTO /PEA
Eligibilité	CTO /PEA
Durée d'investissement conseillée	5 ans à compter du 08/02/2024
Dates de constatation intermédiaire Date de constatation finale	05/02/2027, 04/02/2028, 02/02/2029
Dates d'échéance anticipée Date d'échéance finale	11/02/2027, 10/02/2028, 08/02/2029

4-PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUES

Voir [la page n°13 du prospectus PARMA PEA](#) disponible dans la RDC

IMPORTANCE DU DEVOIR DE CONSEIL - Situation de conflit d'intérêt

La procédure de devoir de conseil doit être scrupuleusement respectée, car compte tenu des liens capitalistiques existants entre les entités composant le Groupe BPCE et Natixis (l'Emetteur), il y a une situation de conflit d'intérêt. Il est primordial de pouvoir apporter la preuve que l'intérêt du client a été pris en compte. Le devoir de conseil doit donc être en parfaite adéquation avec la situation et les objectifs du client.

5-CLIENTS CIBLES

- ✓ Les personnes physiques.
- ✓ Les personnes morales des Banquiers Privées (Holdings Patrimoniales).
- ✓ Profil du risque du client : R1, R2, R3, R4
- ✓ PARMA PEA s'adresse à une clientèle minimum (C1)
- ✓ PARMA PEA s'adresse aux clients :
 - Souhaitant valoriser leur capital et diversifier leur épargne financière en recherchant une performance fixe prédéfinie tout en acceptant un risque de perte en capital limitée à 10 %.
 - Acceptant d'immobiliser leur capital pendant la durée maximum de la formule, soit jusqu'au 08 février 2029
 - Sensibles à la thématique « social »
 - Souhaitant bénéficier des avantages de l'enveloppe fiscale du PEA

Point d'attention :

L'âge limite maximum recommandé à la souscription est de 80 ans.

La durée de placement de ce type de produit étant de 5 ans, le support doit être proposé uniquement à des clients dont l'âge est compatible avec la date d'échéance prévue eu égard au risque lié à une sortie anticipée avant l'échéance (âge limite maximum recommandé à la souscription : 80 ans, pour un âge maximum de 85 ans en cas de sortie à l'échéance du fonds).

Pour les éventuels clients de 80 ans et plus qui en ont spécifiquement formulé la demande (ce cas étant très exceptionnel, ce produit ne devant pas être proposé aux personnes de 80 ans et plus), une mise en garde spécifique appelée « déclaration liée à la souscription d'un fonds à formule par un souscripteur âgé de 80 ans et plus » est à renseigner obligatoirement.

6-MODALITES DE COMMERCIALISATION

La commercialisation de ce FCP doit être réalisée **exclusivement en face à face/agence**.

Avant de conseiller ce fonds au client :

- ➡ Il convient de mettre à jour « Connaissance Client » sous MySys et rafraîchir les données qui doivent l'être.
- ➡ Il est indispensable d'attirer particulièrement l'attention du client sur les caractéristiques de PARMA PEA ainsi que sur l'ensemble des frais liés à l'enveloppe fiscale du CTO/PEA.
 - ✓ Les risques liés au produit, à savoir un **risque de perte en capital** 10% maximum, un **risque lié au sous-jacent**, un **risque lié aux marchés de taux**, **risque actions**, un **risque de liquidité**, un **risque de contrepartie**, un **risque de crédit**, **risque lié à l'inflation...** (voir prospectus pour retrouver l'intégralité des risques)
 - ✓ La durée de placement recommandée de 5 ans.
 - ✓ Les frais à la souscription et la rémunération perçue par la CEGEE en tant qu'établissement distributeur
 - ✓ En cas de sortie anticipée à l'initiative du client : frais qui en résultent
 - ✓ Une protection de 90% du capital à l'échéance finale de la formule le 08 février 2029, quelle que soit l'évolution de l'indice. Parma PEA présente un risque de perte en capital limité à 10% à l'échéance.

Il convient de mettre à jour le Questionnaire Profil Investisseur ainsi que le QFD (Questionnaire de Finance Durable) si celui-ci n'a pas été mis à jour depuis plus de 24 mois (QPI qui regroupe le Questionnaire de Compétence Financière et le Questionnaire Risques). Ce document doit être établi en amont de la proposition commerciale et doit être signé par le client.

- ➡ Il convient de tenir compte de sa connaissance, de sa situation, de son expérience en matière financière, de ses exigences, de ses objectifs et ses besoins, de son appétence aux risques et de son horizon de placement et de sa capacité à subir des pertes.
- ➡ Il convient de remettre obligatoirement au client la documentation pré-contractuelle pour informer le client des caractéristiques du produit, ses coûts, ses charges et ses risques (Document d'Information Clés)

INFORMATION

- ➡ Dans le cas d'une non-adéquation des solutions proposées/retenues par rapport aux objectifs et profil du client notamment par rapport à l'âge limite recommandé de 80 ans, ou en cas de refus de conseil par le client, des mises en garde appropriées sont formalisées au client via le parcours client.
- ➡ Dans le cas d'un entretien conseil auprès d'une personne morale, il faut que cette dernière détienne un LEI pour réaliser un parcours tablette ou ECPRO avec la prise en compte du résultat du QCF et la détermination de l'adéquation du risque affecté au projet et du profil de risque investisseur.

LEA : Il est rappelé que la souscription de PARMA PEA devra s'effectuer par l'intermédiaire de LEA (transaction 0174). Il convient de s'assurer de la cohérence des objectifs d'investissement et du niveau de risque envisagé par le client avec les caractéristiques du produit, et faire signer la synthèse épargne.

O2S : Parcours client pour les personnes physiques et les personnes morales de la BP (utilisation O2S)

Attention : le parcours conseil des personnes physiques et morales de la Banque du Dirigeant devra obligatoirement passer par O2S.

Les clients ne souhaitant pas répondre au QCF/QR sous MySys ne seront pas éligibles à la réalisation d'un parcours conseil en épargne financière sous O2S. Le parcours sans conseil n'est pas possible dans O2S.

Pour les personnes morales, les questionnaires QCF et QR sont à réaliser dans MySys, puis les résultats doivent être reportés dans O2S dans la rubrique Profil d'investisseur

Attention, il convient de s'assurer que le client dispose d'une provision espèces suffisante au jour de la passation de l'ordre.

➡ **Document à faire signer et à remettre impérativement aux clients dans tous les cas :**

- ✓ Le QCF/QR et QFD actualisé pour les personnes physiques et le QCF de la personne morale accompagné du QPI du signataire pour les personnes morales
- ✓ Le document « synthèse épargne - conseil de la banque » (personnes physiques) ou le rapport d'adéquation (personnes morales).
- ✓ Le bulletin de souscription issu de PLATINE & le bulletin de souscription dynamique téléchargeable dans la rubrique des commerciaux
- ✓ Le cas échéant, la déclaration liée à la souscription d'un fonds à formule par un souscripteur âgé de 80 ans et plus

➡ **Documents à remettre obligatoirement aux clients :**

- ✓ La brochure commerciale
- ✓ Le DICI PARMA PEA (Document d'Informations Clés) (document précontractuel à remettre avant toute souscription)

Le Prospectus de base de l'émission doit être remis au souscripteur sur simple demande. Ce document est accessible dans la rubrique des commerciaux.

7-ARCHIVAGE ET NUMERISATION

Actes	Documents	Source	Archivage numérique par le conseiller	Transmission des originaux par le conseiller
Souscription PARMA PEA dans un CTO /PEA	 Ordre Platine	PLATINE	Collecte manuelle « CONNAISSANCE CLIENT – CONSEIL EPARGNE CONSEIL BANQUE »	Non destruction par le conseiller après numérisation
	 Bulletin de souscription dynamique CTO/PEA	RDC « gestion patrimoniale »	Collecte manuelle « CONNAISSANCE CLIENT – CONSEIL EPARGNE CONSEIL BANQUE »	Non destruction par le conseiller après numérisation
	 Synthèse Epargne Conseil de la Banque + ou rapport d'adéquation (personnes morales)+ + le cas échéant, la déclaration liée à la souscription d'un fonds à formule par un souscripteur âgé de 80 ans et plus	0174 LEA + RDC « gestion patrimoniale »	Collecte manuelle « CONNAISSANCE CLIENT – CONSEIL EPARGNE CONSEIL BANQUE »	Non destruction par le conseiller après numérisation
	 Questionnaire compétence financière du client sur les instruments financiers (QCF/QR) et Questionnaire de finance durable (QFD)	MySys C1	 Compétence Financière : C2 (Valide)  Finance Durable : D0 (Valide)	Non destruction par le conseiller après numérisation

L'ensemble des documents est disponible sous la rubrique des commerciaux, dont le kit réseau.

Bien cordialement,

Directeur Marché Premium