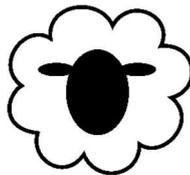


## Document d'information réglementaire synthétique



digitheo.net  
**digitheo**

Forme juridique : Société par Actions Simplifiée enregistrée sous le numéro 850 904 442 au RCS de Versailles  
Adresse : 40 Square des Carrières 78120 Rambouillet

*Les investisseurs sont informés que la présente offre de titres financiers ne donne pas lieu à un prospectus soumis au visa de l'Autorité des marchés financiers.*

*L'Émetteur est responsable du caractère complet, exact et équilibré des informations fournies. Le Conseiller en Investissements Participatifs contrôle la cohérence, la clarté, et le caractère équilibré de ces informations*

### A/ PRESENTATION DE L'EMETTEUR :

#### I - Activité de l'émetteur et du projet

##### **I.1 – SOS BREBIS DISPERSÉES ! Un constat d'échec**

Aujourd'hui plus que jamais, résonne en nous l'appel à la mission, car si l'Eglise est une grande maison qui a su rester intacte en traversant les siècles, il y a maintenant péril en la demeure, en tout cas dans sa demeure française.

Alors que dans les années 60, la pratique religieuse des catholiques français s'élevait encore à 48%, elle n'était plus que de 5% dans les années 2000. Pourtant une grande partie des Français conserve un attachement à l'Eglise, qu'il soit quotidien, hebdomadaire, mensuel ou seulement annuel.

Le nombre de baptêmes a augmenté de 40% en dix ans, mais il s'avère que 80% des baptisés adultes ont abandonné ou abandonneront la pratique des sacrements au bout de trois années...

##### **I.2 – QU'EST-CE QUE DIGITHEO ?**

**Digitheo est le secrétariat digital pour aider les curés à déployer efficacement leur pastorale missionnaire et garder le contact avec les paroissiens en périphérie.**

Il est inspiré des fiches que réalisaient autrefois les curés pour retracer l'avancement spirituel de chacune des âmes dont ils avaient la charge. Le nombre de paroissiens pour un curé ayant considérablement augmenté, l'objectif est d'aider le curé à conserver le lien avec ses paroissiens notamment les plus fragiles : néophytes et recommençants, nouveaux mariés, familles « en périphéries » rencontrées pour des obsèques, des baptêmes, ...

Concrètement, digitheo permet aux paroissiens de faire leurs démarches en ligne et aux curés et responsables pastoraux de gérer plus facilement les différentes missions de la paroisse (dans le respect de la directive RGPD).

Ainsi, chacun est mieux connu, mieux accompagné dans sa progression spirituelle. Le contact avec tous est gardé, même ceux en périphérie.

##### **I.3 – LA PERTINENCE DE DIGITHEO**

## 1/ Un recentrage sur l'aspect pastoral des données personnelles

Sur le marché de la gestion de données personnelles dans l'Eglise, digitheo offre une rupture avec l'approche classique dont les objectifs principaux se définissent généralement comme une simple mise en conformité légale, parfois accompagnée de la volonté de maximiser les revenus du denier.

Aujourd'hui, la stratégie digitheo intègre sur le marché de nouvelles règles du jeu en recentrant sur l'aspect pastoral des données personnelles.

Les facteurs clefs du succès de digitheo sont d'être au cœur de la transformation missionnaire des paroisses, en maximisant l'impact de la pastorale par son aspect exhaustif et systématique, tout en intégrant une gestion conforme à la législation RGPD.

## 2/ Différents canaux d'acquisition des nouveaux clients

L'acquisition de nouveaux clients se réalise au travers de différents canaux dont le principal est la recommandation des curés utilisateurs mais également les réseaux paroissiaux et professionnels (Talentheo, TMLI,...) les rencontres lors de divers événements nationaux ou régionaux (congrès mission, conférence de transformation pastorale,...) De plus, les prospections réalisées auprès d'autres paroisses ont souligné un intérêt particulier au positionnement de digitheo.

## 3/ Plusieurs sources de revenus

digitheo a plusieurs sources de revenus dont la principale est les paroisses clientes. A cela, s'ajoutent nos missions de conseils, les dons et les revenus de la boutique.

## 4/ Plusieurs paroisses pilotes depuis 5 ans

Nos 4 paroisses pilotes aujourd'hui nous conseillent et nous aident à finaliser l'outil en spécifiant précisément leurs besoins. En novembre 2019, dans les paroisses Saint Jean-Baptiste en Josas, plus de 8 000 données ont été nettoyées puis intégrées dans la base digitheo en conformité avec la directive RGPD. Les contacts réguliers avec les paroisses de Cahors, Dinard et Saint Nizier nous permettent d'affiner l'outil et de le rendre opérationnel.

Le projet digitheo est développé depuis 5 ans. Au bout de deux ans, le premier prototype et la marque ont été déposés. Enfin depuis un an, l'outil est régulièrement enrichi avec l'aide de nos 4 paroisses pilotes avant son lancement officiel en septembre 2019.

# I.4 – LE POTENTIEL DE MARCHÉ

## 1/ Le marché

Fidèle à sa stratégie de rupture, digitheo compte investir massivement son marché composé de 5000 paroisses, et des acteurs gravitant autour de ces paroisses. Nous distinguerons dans ce marché deux principaux pôles. D'une part les paroisses strictement missionnaires marquées par des pasteurs formés à la mission par le réseau Pasteur selon mon cœur ; ce pôle représente un millier de paroisses. D'autre part, le second pôle se compose du reste des paroisses caractérisées par un moindre ancrage dans ce renouveau missionnaire.

C'est donc naturellement que se segmente notre clientèle issue de ce marché. Tout d'abord notre clientèle cible est composée des paroisses marquées par cette dimension missionnaire, et des structures dotées d'une pastorale en dépendant (école, aumônerie...). Le second segment de cette clientèle correspond aux paroisses issues des diocèses partenaires. Enfin, le troisième segment se compose des paroisses intéressées, ne dépendant ni de diocèses partenaires, ni de pasteurs formés à la mission.

Ainsi, à moyen terme (4 ans), nous envisageons d'investir 10% de notre marché (500 paroisses), puis à long terme (9 ans), 20% de ce marché français (1000 paroisses), avant d'envisager de s'exporter hors de nos frontières. Cette stratégie de moyen et long terme est rendue possible par un modèle économique assurant des bénéfices nets dès mars 2021, ainsi que par la maîtrise par digitheo des barrières à l'entrée de son marché. En effet, digitheo a su s'adapter aux barrières existantes. En outre, du fait de sa stratégie de rupture, digitheo a pu imposer de nouvelles, limitant ainsi l'action de ses concurrents, ou celle de nouveaux entrants.



## 2/ Le positionnement

Dans son optique missionnaire, digitheo entend proposer un outil efficace et innovant, mais surtout un outil accessible financièrement aux paroisses. Notre stratégie de rupture est donc marquée, et par une stratégie prix, et par une stratégie de différenciation.

En effet, **digitheo** est capable de proposer un outil à forte valeur ajoutée, assurant à l'entreprise un avantage concurrentiel certain. Notre outil ne se limite pas à répondre aux normes RGPD, mais répond à des exigences technologiques et ergonomiques poussées et affinées en collaboration avec nos paroisses pilotes. Qui plus est, digitheo a à cœur de s'ancrer dans la churchtech française, et offre ainsi un outil permettant aux paroisses d'interagir avec l'écosystème missionnaire existant (Alpha, talenthéo, ...). En outre, la solution proposée par digitheo est en mode SaaS ne demande donc aucune installation préalable, ni aucune maintenance, tout en offrant à l'inverse un réel accompagnement pastoral à ses clients tout au long de l'utilisation de son outil.

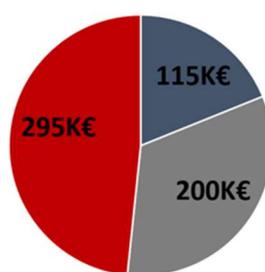
Et ce, tout en proposant un prix accessible répondant à sa politique du « juste prix ». En commercialisant digitheo au prix de 100€ nous rendons accessible notre service à tous types de paroisses, quels que soient leur profil ou leurs besoins financiers. Qui plus est, l'investissement que représente digitheo, est facilement rentabilisable par les paroisses puisqu'obtenir 32 nouveaux paroissiens grâce à l'usage de digitheo, permettra via les retombées financières liées aux deniers du culte, de rembourser l'investissement initial.

## 3/ Le levier financier

L'emprunt obligataire sur Credofunding joue-t-il un rôle particulièrement important. Ce dernier s'inscrit dans une stratégie de financement ambitieuse. Après une première augmentation de capital réussie portant les fonds propres à 295 K€, vient s'ajouter une augmentation de capital entre 65 K€ et 124 K€ début septembre 2019.

Ainsi, l'emprunt obligataire rentre dans une stratégie générale cohérente, et vient s'inscrire dans une situation financière saine. Avec cet emprunt le gearing de digitheo restera convenable à un niveau de 49%.

Passif de digitheo



■ Levée de fonds ■ Emprunt ■ Capital

$$\text{GEARING} = \frac{200\text{K €}}{410\text{ €}} = 49\%$$

Il convient cependant de noter que le capital actuel de la société 295 K€ est composé d'un apport par actif incorporel de 210 K€ dont la valorisation a été attestée par un commissaire aux apports.

Le capital apporté en cash est actuellement de 85 K€ auquel s'ajouteront les 115 K€ souhaités de la levée de fonds. Le ratio d'endettement hors apport incorporel sera donc de 100%.

### Le ratio de couverture des intérêts

Le ratio de couverture des intérêts cherche à mesurer dans quelle proportion les revenus de l'entreprise sont supérieurs au remboursement des intérêts de la dette. Ce ratio est donc exprimé par le rapport entre l'excédent brut d'exploitation (EBE) et les intérêts subis. Négatif la première année, il dépasse les 5,4 dès la deuxième année (la norme veut qu'il soit supérieur à 3).

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité important dans la mesure où il souligne la capacité de l'entreprise à faire face aux intérêts que provoque sa dette, sans même envisager le poids que pourrait représenter le remboursement du capital.

## I.5 – 4 RAISONS DE PRÊTER AU PROJET

Au 22 juillet, ce sont 3 paroisses qui nous ont accordé leur confiance pour la rentrée de septembre 2019 et 5 autres avec qui nous sommes en relation avancée.

Nous étudions la mise en œuvre progressive pour l'ensemble des paroisses de 2 diocèses, soit au total un peu plus d'une soixantaine de paroisses, ce qui correspond à notre objectif commercial pour mai 2020.

**Cela témoigne d'un réel dynamisme, d'importants flux de trésorerie à venir dès nos premières semaines d'activité, et d'une avance de 10 mois quant à nos perspectives de croissance future.**

- Vous participez au déploiement efficace d'une pastorale missionnaire.
- Vous permettez de garder le contact avec les paroissiens en périphérie.
- Vous soutenez une équipe dynamique et compétente qui travaille au déploiement de l'outil depuis 5 ans.
- Vous complétez le financement des investisseurs qui rentrent au capital de la société.



## I.5 – L'EQUIPE

**digitheo** est né des échanges entre Yorán, un informaticien entreprenant passionné par l'annonce de l'Évangile et un prêtre soucieux de chacune des âmes qui lui sont confiées et conscient d'être limité face à l'immensité de son territoire paroissial.

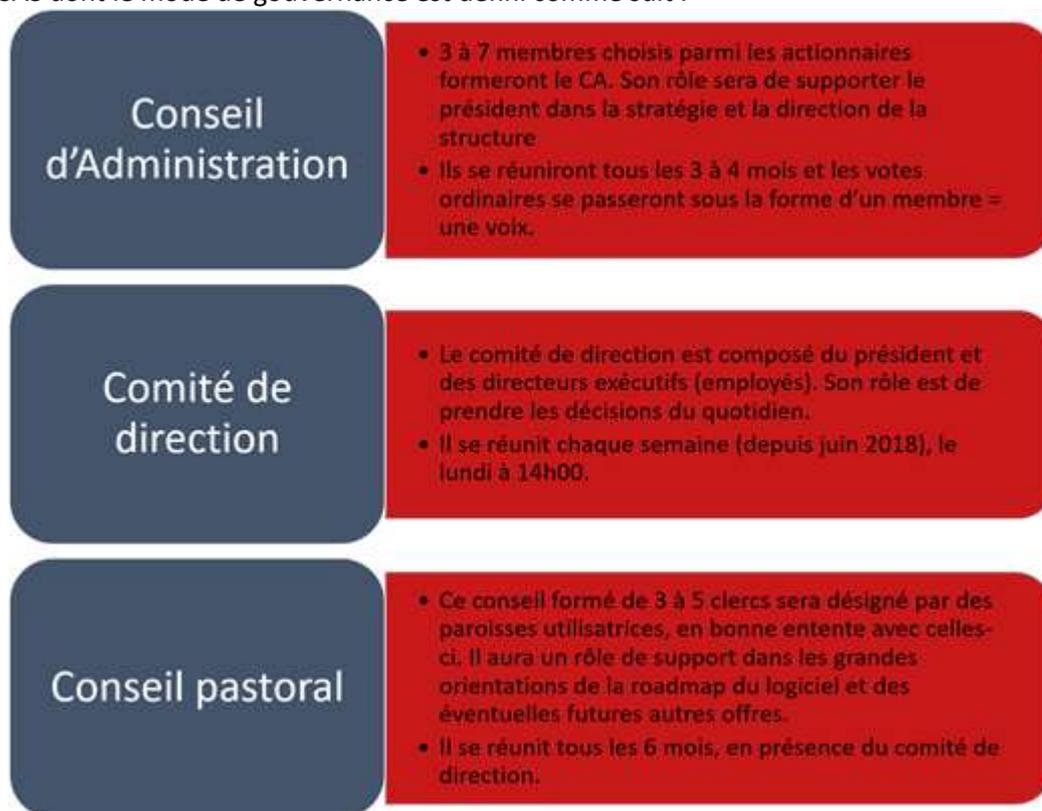
Au fil de leurs discussions, l'idée d'un outil informatique tel que **digitheo** a germé petit à petit. Le projet a mûri et s'est enrichi notamment à travers l'apport des différentes personnes rencontrées : informaticiens, entrepreneurs et prêtres, tous séduits par l'idée et prêts à donner un peu de leur temps.

Après quelques années, Yoran décide de se lancer et donc de commercialiser l'outil. Pour cela, il s'entoure d'une équipe motivée et professionnelle. Tout d'abord deux, puis trois salariées viennent travailler pour développer l'outil et préparer le lancement de **digitheo**. Des prestataires et des bénévoles complètent aussi ponctuellement l'équipe. Aujourd'hui, digitheo compte 6 collaborateurs :

- Violaine et Marie-Reine travaillent sur la partie informatique : Violaine assurant le rôle de product owner et Marie-Reine développant l'outil.
- Juliette et Cécile s'occupent de la communication, des relations avec les paroisses ainsi que des questions administratives et financières. Elles sont aidées par Charles qui apporte ses compétences en communication.
- Quant à Yoran, il assure la direction de l'entreprise !

L'objectif est que **digitheo** soit avant tout une entreprise chrétienne, dans laquelle travailler est aussi unifier sa vie autour de sa foi, et donc mettre l'individu et toutes ses qualités au centre !

Digitheo est une SAS dont le mode de gouvernance est défini comme suit :



## I.6 – LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Le Chiffre d'affaire démarre en septembre 2019 avec 12 paroisses et finit à 100 paroisses la 1<sup>ère</sup> année. Le coût proposé est de 100 € HT par client. La croissance des années suivantes est de 30 % par an.

Les 3 premières années correspondent à un déploiement national, les 2 suivantes à un développement dans 3 autres pays

Grâce aux travaux préparatoires des 5 premières années, le résultat d'exploitation devient positif au bout d'une année. Il convient de noter qu'il existe une certaine souplesse sur les charges de personnel.

La perspective à 5 ans nous amène alors à un Résultat d'exploitation cumulé de 361 K€ lié aux revenus générés et au fort taux de récurrence d'un outil en mode SaaS.

## I.7 – ETAT DES LIEUX

<p><b>Digitheo aujourd'hui, c'est :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un logiciel qui fonctionne</li> <li>• La gestion des profils et des droits</li> <li>• Le moteur d'activités pastorales</li> <li>• 6 collaborateurs salariés</li> <li>• 4 paroisses pilotes</li> <li>• 1 méthodologie solide d'accompagnement</li> <li>• 10 clients préinscrits pour la rentrée</li> <li>• 45% de la levée de fond totale réussie</li> <li>• Une communication très active sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Hozana)</li> </ul>	<p><b>Destination du financement :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enrichir avec les fonctionnalités minimales pour le lancement (inscriptions de base, listings, relances, paiement en ligne)</li> <li>• Se mettre en condition de grandir (recrutement locaux)</li> <li>• Travailler les partenariats existants Talenthéo et Alpha</li> <li>• Assurer une communication pour que les paroisses que nous connaissons (web, réseaux sociaux, congrès mission, ...)</li> </ul>
---	--

## I.7 – GARANTIE

Un engagement de caution solidaire a été signé par la société YSolutions dont les comptes sont disponibles avec les documents. Notons que cette société est représentée par son Président Yoran de Gouvello, également Président de DIGITHEO.

La société YSolutions présente un capital social de 10.000 euros, des fonds propres de 79.650 euros, et un résultat net de 38.187 euros en 2018 après une perte de 39.205 euros en 2017.

La situation actuelle de la société YSolutions ne permet pas d'attester qu'elle sera en mesure de faire face à un défaut de Digitheo.

## I.8 – Les documents de l'émetteur

*Vous êtes invités à cliquer sur le lien hypertexte <https://www.credofunding.fr/fr/projects/digitheo/documents> pour accéder :*

- > Kbis de la société
- > Les statuts de la société
- > Le rapport du commissaire aux apports
- > Le PV du CA autorisant l'émission obligataire
- > Le compte de résultat prévisionnel sur 5 ans
- > L'engagement de cautionnement de YSolutions
- > Etats financiers de la société YSolutions
- > Le Document d'Information Réglementaire Synthétique

Une copie des rapports des organes sociaux à l'attention des assemblées générales du dernier exercice et de l'exercice en cours peut être obtenue sur demande à l'adresse suivante : [contact@credofunding.fr](mailto:contact@credofunding.fr)

## II - Risques liés à l'activité de l'émetteur et à son projet

Les principaux facteurs de risques spécifiques à l'émetteur sont décrits ci-après.

### Risque lié à l'activité de l'Emetteur :

L'activité de l'Emetteur repose sur la commercialisation d'un logiciel auprès de paroisses. Le risque porte sur une inadéquation de l'outil, une commercialisation insuffisante induisant une absence ou faiblesse du chiffre d'affaires.

#### Risque de faisabilité de l'émission obligataire

La souscription effective des obligations émises par l'Emetteur ne débutera que si :

- l'objectif minimum de collecte est atteint,
- le projet de ladite émission obligataire n'a pas été retiré dans l'intérêt des investisseurs.

#### Risque lié à la situation financière de la société :

A l'issue de l'augmentation de capital (entre 65K€ et 124 K€), la société disposera d'un fonds de roulement net suffisant pour faire face à ses obligations et à ses besoins de trésorerie pour les 6 prochains mois. Cette augmentation de capital est une condition suspensive de l'émission obligataire.

Risque de perte totale ou partielle du capital investi : Le remboursement de l'obligation dépend de la capacité de l'émetteur à faire face à ses engagements. Le risque de défaut est le risque lié à la solvabilité de l'entité qui a émis les titres. Dans le cas d'une défaillance de l'émetteur, le porteur peut perdre une partie voire la totalité du capital investi.

Risque d'illiquidité : la revente des titres n'est pas garantie, elle peut être incertaine, partielle, voire impossible. L'investisseur qui souhaite revendre son obligation avant l'échéance peut rencontrer des difficultés à trouver un acquéreur. En effet, le marché obligataire étant un marché relativement peu liquide, vous n'êtes pas assuré de pouvoir revendre vos titres dans des conditions favorables.

*« Avec le temps, de nouveaux risques pourront apparaître et ceux présentés pourront évoluer. »*

### III - Capital social

La société dispose actuellement d'un capital social de 295.100 €. La présente offre d'émission obligataire ne donne pas accès au capital social de l'Emetteur. Le capital social de l'Emetteur est intégralement libéré.

Une augmentation de capital est également en cours pour un montant compris entre 65 et 124 K€ et sera terminée avant l'émission obligataire à l'issue de laquelle, le capital social de l'Emetteur demeurera inchangé.

Les statuts de l'Emetteur sont disponibles en téléchargement.

### V - Titres offerts à la souscription

#### **IV.1- - Caractéristiques des Obligations**

Les Obligations offertes sont des Obligations de rang chirographaire, dont les caractéristiques sont les suivantes :

- Emetteur : Digitheo SAS
- Obligations nominatives
- Prix d'émission de l'obligation : 100 euros
- Montant minimum de la collecte : 150.000 euros
- Montant maximum de la collecte : 200.000 euros
- Nombre d'obligations nominatives par prêteur : minimum 5, maximum 2000
- Echéance : 60 mois
- Remboursement mensuel du capital et paiement mensuel des intérêts
- Le taux d'intérêt est fixe et s'élève à : 5% par an.
- Un engagement de caution solidaire a été signé par la société Y Solutions.
- Le remboursement anticipé total est possible à l'initiative de l'Emetteur sans que l'Obligataire ne puisse s'y opposer ni prétendre à une quelconque indemnisation. En cas de remboursement anticipé, le montant des Intérêts courus sera calculé prorata temporis d'après le nombre exact de jours écoulés entre la dernière date anniversaire de la Date de Jouissance et la date de remboursement, sur la base d'une année de 365 jours.

**Condition suspensive** : Une augmentation de capital est prévue pour un montant compris entre 65 et 124 K€. Le déblocage des fonds est conditionné par une levée de fonds globale de 265 K€ (augmentation de capital + emprunt obligataire) avec un double plancher :

- un montant minimum pour l'augmentation de capital de 65 K€.

- un montant minimum de l'emprunt obligataire de 150 K€.

L'émission obligataire ne sera définitivement réalisée qu'après constatation de la réception des bulletins de souscription et de l'arrivée des fonds sur le compte bancaire dédié au plus tard le 31/12/2019.

Si l'augmentation de capital venait à ne pas être entérinée par une assemblée générale, la dette deviendrait exigible immédiatement.

#### **IV.2- Droits attachés aux titres offerts à la souscription**

Les titres offerts à la souscription sont des titres de créances négociables représentatifs d'un emprunt, ou emprunts obligataires, qui confèrent à leurs titulaires les droits suivants :

- droits financiers : droit pour le détenteur de percevoir un intérêt calculé sur le montant nominal de l'obligation, et droit d'obtenir le remboursement des obligations qui peut intervenir à une date d'échéance ou de façon anticipée. Ces droits pécuniaires sont déterminés par le contrat d'émission qui prévoit le taux d'intérêt servi, les modalités de remboursement et les garanties de l'émission.

- droit de cession et de nantissement : en tant que titres négociables, les obligations peuvent être cédées ou données en gage par leur propriétaire.

- droit de représentation : l'art L. 228-46 du Code du commerce prévoit que les porteurs d'obligations d'une même émission sont groupés de plein droit pour la défense de leurs intérêts communs, en une masse qui jouit de la personnalité morale. En cas d'émissions successives, la société peut grouper en une masse unique les obligataires ayant des droits identiques, à condition que cela soit prévu dans le contrat d'émission. C'est l'assemblée générale des obligataires qui désigne les représentants de la masse.

- droit à l'information : titulaires d'une simple créance sur la société, les obligataires ne sont pas admis individuellement à exercer un contrôle sur les opérations qu'elle réalise. Aussi, ils ne peuvent pas demander une communication des documents sociaux. En revanche, les représentants de la masse des obligataires ont le droit d'obtenir ces documents. De façon générale, le droit individuel à l'information du titulaire d'une obligation ne porte pas sur l'activité habituelle de la société mais plutôt sur l'activité des obligataires au sein de la société (communication du texte des résolutions proposées et des rapports présentés à l'assemblée générale des obligataires, aux procès-verbaux et aux feuilles de présence relatives à ces assemblées).

Vous êtes invités à cliquer sur le lien hypertexte suivant pour accéder à l'information exhaustive sur les droits et conditions attachés aux titres qui vous sont offerts : <https://www.credofunding.fr/fr/pages/les-obligations>

Les dirigeants de l'émetteur ne sont pas eux-mêmes engagés dans le cadre de l'offre proposée sur CredoFunding.

#### **IV.2 – Conditions liées à la cession ultérieure des titres offerts à la souscription**

Il n'existe pas à ce jour de marché secondaire structuré permettant d'assurer la liquidité de ses titres, c'est-à-dire de les revendre à un tiers ; les investissements réalisés via le financement participatif présentent à ce titre un risque d'illiquidité. Si vous souhaitez céder une créance (emprunt obligataire) d'un émetteur, c'est-à-dire les revendre à un tiers en échange d'une contrepartie financière, vous n'avez pas à ce jour de marché secondaire qui vous permette de le faire aisément, et dans un cadre réglementaire adéquat. La seule option à ce jour est de notifier à la plateforme votre souhait de céder vos titres de gré à gré, ou à un tiers de votre connaissance.

#### **IV. 3 Risques attachés aux titres offerts à la souscription**

L'investissement via des obligations comporte des risques spécifiques :

- Rang de remboursement des obligations : en cas de liquidation de l'Emetteur, les créanciers bancaires auront une priorité de remboursement sur les obligations que vous détenez. Les créanciers bancaires seront donc remboursés avant les porteurs d'obligations
- Insolvabilité de l'Emetteur : la capacité de l'Emetteur à faire face à ses engagements ne peut être garantie
- Risque de perte totale ou partielle du capital investi
- Risque d'illiquidité : la revente des titres n'est pas garantie, elle peut être incertaine, partielle, voire impossible
- Le retour sur investissement dépend de la réussite des activités de l'Emetteur

- Risque de taux : toute hausse des taux d'intérêt pendant la durée d'immobilisation de votre argent peut entraîner une perte d'opportunité.

#### **IV.4 Modification de la composition du capital de l'émetteur liée à l'offre**

La présente offre portant sur la souscription de titres de créances, elle est sans incidence sur la composition du capital social de l'émetteur.

#### **V - Relations avec le teneur de registre de la société**

Digitheo, Société par Actions Simplifiée enregistrée sous le numéro 850 904 442 au RCS de Versailles

Adresse : 40 Square des Carrières 78120 Rambouillet

Adresse mail : [contact@digitheo.net](mailto:contact@digitheo.net)

Les obligations sont inscrites au nom de leur propriétaire dans un compte-titres tenu par l'Emetteur.

---

**INFORMATIONS PRESENTÉES PAR LE PRESTATAIRE QUI GERE LE SITE INTERNET**



CREDOFUNDING - SAS au capital de 214.054 € - 41 rue Laure Diebold – 69009 LYON

[contact@credofunding.fr](mailto:contact@credofunding.fr) - Tél 04.82.53.84.43

RCS LYON 807 647 615 - Intermédiaire en Financement Participatif et Conseiller en Investissement Participatif immatriculé auprès de l'Organisme pour le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le n° 14007012

**I - Modalités de souscription**

Après validation du projet avec la plateforme CredoFunding, l'Emetteur voit son projet mis en ligne sur le site [www.credofunding.fr](http://www.credofunding.fr).

Les contributeurs souhaitant investir sur les projets présentés par CredoFunding sont invités à suivre la procédure de conseil permettant de s'assurer de l'adéquation entre leur profil et le projet proposé. A l'issue de cette procédure, le contributeur devient ou non Investisseur qualifié.

Les Investisseurs qualifiés et autorisés par CredoFunding ont alors la possibilité de découvrir l'offre proposée par l'Emetteur. Si l'Investisseur est intéressé pour financer l'opération de l'Emetteur, il est invité à :

- télécharger le présent document d'information
- signer la Convention Investisseur s'il ne l'a déjà pas fait
- confirmer à CredoFunding qu'il a pris connaissance des informations contenues dans ce document.

L'Investisseur rentre alors dans la « Data room » dans laquelle il peut prendre connaissance des documents de l'Emetteur. Si l'Investisseur décide de souscrire, le site lui propose de signer électroniquement le contrat d'émission obligataire qui reprend toutes les conditions de l'opération pour manifester son accord, puis il verse les fonds sur son compte de paiement selon les modalités définies dans l'offre.

L'Emetteur peut suivre dans son back-office l'avancement des offres des Investisseurs. Il dispose d'un environnement dédié dans lequel il peut prendre connaissance de tous les contrats signés.

Les souscriptions sont irrévocables avant la clôture de l'offre.

**Calendrier indicatif de l'offre :**

- date d'ouverture de l'offre : 22/07/2019
- date de clôture de l'offre : au plus tard le 31/10/2019
- date à laquelle les investisseurs sont débités de la somme correspondant au montant de leur souscription : à la date de clôture
- date d'émission des titres offerts (un mail de confirmation vous sera adressé) : à la date de clôture
- date de communication des résultats de l'offre (un mail de confirmation vous sera adressé) : à la date de clôture

Les fonds versés par le souscripteur restent cantonnés sur son compte de paiements pendant la campagne de collecte.

En cas de réalisation de l'offre, les fonds seront versés sur le compte de paiement de l'Emetteur.

En cas de non réalisation de l'offre à la fin de la campagne de collecte, l'Investisseur pourra demander le remboursement de ses fonds ou les utiliser pour investir sur un autre projet.

## **II - Frais**

### **II.1 Frais facturés à l'investisseur**

CREDOFUNDING perçoit une rémunération de la part de l'investisseur dont les conditions sont précisées ci-dessous:

1/ Frais d'entrée : 10 € sont facturés à l'investisseur pour couvrir les coûts de signature électronique et d'utilisation des moyens de paiement. Ces frais sont facturés à l'investisseur même en cas de non réalisation de l'offre.

#### **Exemples :**

« Les scénarii de performance mentionnés dans ce document ont pour seul but de donner à l'investisseur des éléments d'information concernant les frais qui pourront lui être facturés. Ils ne sauraient en aucune façon être interprétés comme une indication de la performance possible ou probable de la valeur concernée et ne peuvent en aucune façon engager la responsabilité du prestataire ».

Pour la souscription d'un emprunt obligataire de 1000 euros remboursable In Fine sur 36 ou 48 ou 60 mois avec des taux différents, les frais ci-dessous seront facturés à l'Investisseur :

Montant investi (euros)	1 000	1 000	1 000
Taux de l'emprunt obligataire (annuel)	0%	0,75%	2%
Durée (mois)	36	48	60
Frais d'entrée (euros)	5,00	5,00	5,00
Frais de gestion annuel (euros)	0	0	0
<b>Total des frais (euros)</b>	<b>5,00</b>	<b>5,00</b>	<b>5,00</b>

*Les frais acquittés réduisent la rentabilité de l'investissement.*

### **II.2 Frais se rapportant aux prestations fournies à l'émetteur**

CREDOFUNDING perçoit une rémunération de la part de l'émetteur dont les conditions sont précisées ci-dessous:

1/ Montant forfaitaire prélevé avant la mise en ligne du projet : 1000 € TTC.

Le montant forfaitaire permet de rémunérer les prestations d'étude de faisabilité et de solvabilité du projet, ainsi que les prestations de mise en ligne optimisée.

2/ Commission de succès basée sur le montant de l'opération (montant réellement obtenu) prélevée à la clôture de la campagne :

La Commission de succès, basée sur le montant de l'opération (montant réellement obtenu) et prélevée à la clôture de la campagne, s'élève à 6% TTC.

3/ Une commission sur les remboursements :

Une commission sur chacun des remboursements d'un taux de 0,84% TTC sur toute la durée du prêt.

*Vous avez la possibilité d'obtenir la description détaillée des prestations fournies à l'émetteur des titres dont la souscription est envisagée et les frais s'y rapportant sur demande à l'adresse suivante :*

<https://www.credofunding.fr/fr/pages/tarifcation-obligation>

### **REVENTES ULTERIEURES DES OBLIGATIONS OFFERTES A LA SOUSCRIPTION**

Les reventes ultérieures ne pourront pas être réalisées de manière totalement libre mais seront susceptibles de se voir appliquer des conditions très strictes prévues par des dispositions du code monétaire et financier et du règlement général de l'AMF. En effet, la diffusion, directe ou indirecte, dans le public des instruments financiers ainsi souscrits ne pourra être réalisée que dans les conditions prévues aux articles L. 411-1, L. 411-2, L. 412-1 et L. 621-8 à L. 621-8-3 du code monétaire et financier.