

ALBAN VIGNOT
adhérent à la Chambre Nationale
des Conseils en Gestion de Patrimoine

CNCGP


Chambre Nationale des Conseils
en Gestion de Patrimoine

Courtier en assurance, Conseiller en Investissements Financiers
et Intermédiaire en opérations de banque et services de paiement
Sous le numéro d'immatriculation N° ORIAS : 21009851 www.orient.fr
Carte de Transactions sur immeubles et fonds de commerce
sans détention de fonds n° CPI95012022000000004
délivrée par la Chambre du Commerce et de l'Industrie de Paris Ile-de-France
Société à responsabilité limitée au capital social de 1000 €
Inscrit au RCS Pontoise sous le numéro 904 225 901
Responsabilité Civile Professionnelle N° de police 118.263.166
37 rue Houdart 95700 Roissy en France
Tel : 07 85 88 55 48
Mail : alban_vignot@icloud.com


IMMATRICULE N°
21009851



Lettre de mission / Personne Physique

A l'attention de :

Madame, Monsieur,

Vous avez bien voulu nous consulter en qualité de conseil en gestion de patrimoine et nous vous remercions de cette confiance. A l'occasion d'un précédent entretien, nous vous avons remis le document d'entrée en première relation comportant les mentions prescrites par l'article 325-5 du règlement général de l'AMF et par l'article L521-2 du code des assurances.

Cette lettre de mission a pour objet de définir et de contractualiser les conditions et les modalités de notre intervention.

1. MODALITES DE NOTRE PRESTATION

Lors de notre entretien du / / , vous m'avez fait part des axes de réflexion qui vous semblent déterminants et sur lesquels vous souhaitez que nous portions l'accent compte tenu de vos objectifs patrimoniaux.

Afin de répondre à votre attente, nous vous proposons de :

- ☐ Réaliser un audit de votre situation patrimoniale actuelle sur les plans économiques, juridiques ou fiscaux
- ☐ Vous fournir un service de recommandation personnalisée en assurance
- ☐ Vous conseiller dans les allocations d'actifs de vos placements financiers, assurance-vie, immobiliers
- ☐ Etudier les moyens de valoriser votre épargne
- ☐ Préparer la transmission de votre patrimoine
- ☐ Analyser votre situation fiscale, assurer son suivi et le cas échéant les modalités d'optimisation
- ☐ Etudier les moyens de préparer votre retraite
- ☐ Etudier les moyens de protéger votre conjoint
- ☐ Etudier les modalités de financement de votre bien immobilier

☐ Autre :

.....
.....

D'après le questionnaire que nous avons complété ensemble, vous nous avez présenté les grandes lignes de votre patrimoine et notamment indiqué :

- Détenir un patrimoine global de :
.....
- Percevoir des revenus annuels de :
.....
- Avoir des charges mensuelles de :
.....

- TYPOLOGIE DU CLIENT

- Catégorisation AMF : ☒ Client non professionnel ☐ Client professionnel

Quel scénario correspond le mieux à votre profil d'investisseur (hypothèses indicatives) *			Profil d'investisseur	Risque Rendement global de l'ensemble des actifs conseillés par notre intermédiaire
	Vous	Votre conjoint		
Une performance moyenne de 2,5 % pour privilégier une garantie en capital.	☐	☐	Sécuritaire	1
Une performance moyenne de 5 % en acceptant un risque potentiel de perte en capital de 2 %.	☐	☐	Défensif	de 1 à 3
Une performance moyenne de 8 % en acceptant un risque potentiel de perte en capital de 6 %.	☐	☐	Equilibré	de 4 à 5
Une performance moyenne de 15 % ou plus en acceptant un risque potentiel de perte en capital de 12 % ou plus.	☐	☐	Offensif	de 6 à 7

- * Hypothèses non contractuelles destinées à illustrer différentes évolutions de capital afin de définir votre appétence au risque qui ne préjugent en rien des résultats futurs. La perte en capital peut donc être supérieure aux chiffres indiqués dans les hypothèses. Plus l'objectif de rentabilité choisi est élevé, plus le risque en capital est important.

Votre patrimoine global ou vos objectifs de placement sont amenés à évoluer dans le temps. Pour cette raison, nous vous proposons de :

- ☐ Convenir d'un rendez-vous, lorsque vous le jugerez nécessaire, pour faire le point sur votre situation patrimoniale
- ☐ Vous accompagner, à votre demande, dans vos démarches auprès des intermédiaires financiers, des autorités administratives ou de conseillers juridiques et fiscaux
- ☐ Autre :

.....
.....

Notre mission débutera à réception d'un exemplaire de la présente lettre de mission signée par vos soins.

Nous collecterons l'ensemble des éléments patrimoniaux qui nous permettra d'avoir connaissance de votre situation financière, de votre expérience et de vos objectifs en matière d'investissement.

A réception complète des documents et informations nécessaires à notre mission, nous conviendrons d'un rendez-vous de présentation de nos préconisations.

Vous pourrez alors choisir de mettre en œuvre la stratégie que vous aurez retenue. Nous espérons que vous nous accorderez votre confiance pour leur mise en œuvre.

2. MODALITES SPECIFIQUES A L'ACTIVITE DE CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS

Comme indiqué dans le document d'entrée en relation, si dans le cadre de notre mission nous devons vous prescrire des conseils en investissements financiers, ces conseils seraient fournis de manière **non-indépendante**. Ce conseil reposera sur l'analyse d'un éventail **restreint** des différents types d'instruments financiers ou services d'investissements proposés sur le marché. L'éventail **ne se limite pas** aux instruments émis ou fournis par des entités avec lesquelles nous entretenons des liens étroits.

Vous trouverez dans notre document d'entrée en relation la liste des établissements promoteurs de produits avec lesquels le cabinet entretient une relation commerciale et/ou une relation significative de nature capitalistique.

Vous serez informé de toute modification de notre statut de non-indépendant ou de toute actualisation de la liste des établissements promoteurs de produits avec lesquels notre cabinet entretient une relation commerciale et/ou une relation significative de nature capitalistique.

Si notre relation était appelée à devenir durable, l'adéquation de nos recommandations serait examinée à minima **annuellement**.

3. DEROULEMENT DE LA MISSION

Notre mission commence à réception d'un exemplaire de la présente signée par vos soins. Nous vous remettrons votre Recueil d'Informations renseignés et signé. Pour ce faire nous pourrions vous demander copie de divers documents. A réception complète de ces documents le cas échéant, nous conviendrons d'un rendez-vous de présentation de nos préconisations. Lors de cet entretien, nous validons ensemble le Recueil d'Informations, les préconisations, ainsi que les solutions d'investissement retenues.

La présente lettre de mission a pour objet de définir les conditions et les contours de notre relation.

- De vous faire part des résultats obtenus, suite la synthèse des informations financières recueillies (Recueil d'Informations) permettant la proposition et la mise en place de solutions financières adaptées à vos besoins en l'état actualisé du dernier environnement juridique, fiscal et financier.
- Je serai à même de vous présenter mes conclusions dans un rapport de fin de mission et déclaration d'adéquation (« Rapport de Préconisation et déclaration d'adéquation ») lors de notre prochain rendez-vous afin de valider ensemble les propositions retenues.
- Je vous proposerai un suivi régulier de la stratégie ainsi décidée et mise en place, moyennant une information régulière relative à vos placements ainsi que des rendez-vous selon un rythme à votre convenance, pouvant donner lieu le cas échéant à des lettres de mission complémentaires, tel que précisé ensemble ci-dessous.

Notre Recueil d'Informations traite des points suivants :

- | | |
|--|---|
| ↳ Votre état civil | ↳ Votre situation fiscale |
| ↳ Votre patrimoine global | ↳ Votre expérience des marchés financiers |
| ↳ Vos revenus annuels | ↳ Votre profil d'investisseur |
| ↳ Vos charges et capacité d'épargne annuelle | ↳ Vos objectifs |

4. INFORMATIONS SUR LES INSTRUMENTS FINANCIERS ET LES STRATEGIES D'INVESTISSEMENTS PROPOSES

Le conseil qui vous sera rendu sera formalisé dans un document qui vous fournira des informations sur les instruments, les services financiers et les stratégies d'investissement proposés. Ce document précisera de quelle manière les propositions qui vous ont été présentées répondent à vos objectifs d'investissements et sont adaptées à votre situation. L'évaluation de l'adéquation relève de la responsabilité de votre conseiller. Conformément à l'article 325-6 du Règlement général de l'AMF, le document précité précisera également des orientations et des mises en garde appropriées sur les risques et caractéristiques de ces instruments et stratégies tels que les risques de perte en capital, la volatilité, la liquidité, etc.

Le conseil qui vous sera rendu sera formalisé dans un document qui vous expliquera pourquoi la recommandation formulée vous est adaptée, notamment en quoi elle correspond à vos objectifs d'investissement, y compris vos éventuelles préférences en matière de durabilité, à la durée d'investissement requise, à vos connaissances, à votre expérience, à votre attitude à l'égard du risque, et à votre situation financière, y compris à votre capacité à supporter des pertes. L'évaluation de l'adéquation relève de la responsabilité de votre conseiller.

Les instruments financiers et les stratégies d'investissement susceptibles de vous être proposés sont les suivants :

	Niveau de risque	Horizon de placement	Niveau de perte maximal	Principaux risques
Actions	Elevé	Long	Totalité du capital	Perte en capital, change, liquidité si non coté.
Obligations	Faible à élevé	Court à long	Totalité du capital	Taux, change, liquidité, change, contrepartie.
Produits complexes	Elevé	Long	Supérieur au capital investi	Perte en capital, change.
OPCVM	Faible à élevé	Court à long	Totalité du capital	Perte en capital, taux, change.
SCPI et OPCI	Faible à moyen	Long	Totalité du capital	Perte en capital, liquidité, change, éventuellement fiscal.
FIP et FCPI	Elevé	Long	Totalité du capital	Perte en capital, liquidité, fiscal.
Titres de créances structurés	Faible à élevé	Court à long	Aucun, partiel ou totalité du capital	Perte en capital, liquidité, contrepartie.
Fonds professionnels	Elevé	Long	Totalité du capital	Perte en capital, change, liquidité.

Risque de perte en capital : L'instrument financier ou la stratégie d'investissement ne présente pas de garantie en capital, vous exposant à un risque de perte des sommes investies. Un produit présentant un potentiel de rendement élevé implique un risque de perte en capital élevé.

Risque de liquidité : Impossibilité ou difficulté à pouvoir vendre ses instruments financiers en raison de l'inexistence ou de l'étroitesse du marché pour ces titres.

Risque de change : Risque auquel s'expose tout investisseur se portant acquéreur d'un actif libellé dans une autre devise que celle ayant cours légal dans son pays.

Risque de contrepartie : Perte définitive de la créance dans la mesure où le débiteur ne peut pas, même en liquidant l'ensemble de ses avoirs, rembourser la totalité de ses engagements.

Risque fiscal : Si l'instrument financier ou la stratégie d'investissement permet de bénéficier d'un avantage fiscal, celui-ci peut faire l'objet d'une rectification par l'administration fiscale en cas de non-respect des dispositions fiscales encadrant cet avantage.

Risque de fraude : Utilisation frauduleuse des fonds à des fins autres que la réalisation de l'investissement.

5. COUTS ET REMUNERATIONS

Honoraires

Concernant le budget relatif à cette mission et compte tenu des problématiques évoquées lors de notre entretien, nous estimons que cette mission demandera dans sa globalité **entre 00 et 00 heures d'étude**, honoraires qui vous seront facturés sur la base de 000,00 € de l'heure.

Vous pourrez acquitter le montant de ces honoraires par : **chèque à l'ordre de l'entreprise ou virement**.

Honoraires forfaitaires

Concernant le budget relatif à cette mission et compte tenu des problématiques évoquées lors de notre entretien, nous estimons que cette mission demandera une rémunération forfaitaire à hauteur de€.

Commissions et/ou des rétrocessions de commissions (cf rubrique 12 Annexe)

Concernant le budget relatif à cette mission et compte tenu des problématiques évoquées lors de notre entretien, nous estimons que cette mission pourra être rémunérée par des commissions et/ou des rétrocessions de commissions versées par les établissements promoteurs de produits liés aux investissements que vous réaliserez par l'intermédiaire de notre cabinet.

Pour votre information, lorsque la prestation de conseil est suivie de la réalisation d'un investissement financier ou de la fourniture d'un service financier, vous êtes susceptible de supporter certains coûts et frais suivants :

- des coûts et frais liés aux services d'investissement : frais de dossier, de résiliation ou de transfert, honoraires de conseil ou de gestion sous mandat, frais de transaction, frais administratifs, droits de garde, certains droits ou taxes, frais de distribution, commissions liées aux résultats ;
- des coûts et frais liés aux instruments financiers : frais d'entrée et de sortie, frais de transaction, frais de gestion, frais administratifs, frais de distribution, commissions liées aux résultats ou commissions d'intéressement.

Une estimation raisonnable des coûts et frais vous sera fournie avant la réalisation de l'investissement financier ou la fourniture du service financier.

6. INFORMATIONS SUR LES MODES DE COMMUNICATIONS

Dans le cadre de notre relation contractuelle, acceptez-vous que les informations vous soient communiquées sur un support durable autre que le papier ?

☐ OUI

☐ NON

En cas de réponse positive, nous vous informons que nous pourrons vous communiquer ces informations :

au moyen d'un site internet (les informations étant accessibles de manière continue pendant le laps de temps raisonnablement nécessaire pour que vous puissiez les examiner) .

Nous serons amenés à vous proposer un suivi régulier de la stratégie ainsi décidée et mise en place, moyennant une information régulière relative à vos placements ainsi que des rendez-vous selon votre convenance.

Vous souhaitez échanger avec votre Conseiller a minima (prendre en compte la complexité des instruments financiers concernés et l'adéquation de nos recommandations) :

☐ Tous les mois

☐ Tous les trimestres

☐ Deux fois par an

☐ Une fois par an

Quel est l'ordre de préférence des modes d'échange avec votre Conseiller (1, 2, 3, 4)

• En rendez-vous :

• Par téléphone :

• Par courrier :

• Par e-mail :

Pour tout changement relatif au Document d'Entrée en Relation (DER) vous serez informez :

• Par e-mail

Vous souhaitez également être averti(e) :

☐ Sur les opportunités pouvant vous intéresser

☐ Sur les éléments de conjoncture impactant

☐ Sur des optimisations de la fiscalité (loi de finances)

☐ Autre :

..... :

L'évaluation de l'adéquation vise à permettre au conseiller d'agir au mieux des intérêts du client.

7. CONFIDENTIALITE

En application de l'article 325-4 du règlement général de l'AMF, le cabinet s'abstient, sauf accord exprès, de communiquer et d'exploiter, en dehors de sa mission, les informations concernant ses clients. Cette disposition ne pourra être opposée à la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine ou aux autorités de tutelle dans le cadre de leurs missions de contrôle.

8. DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

Il est ici précisé que la présente mission implique une obligation de moyens et non une obligation de résultats et que votre conseiller ne peut être tenu responsable de la réalisation de l'aléa inhérent à l'instrument financier ou à la stratégie d'investissement qui a été recommandé(e). Lors de notre mission, nous pourrions être amenés à demander à vos conseils habituels, avec votre accord, de bien vouloir nous communiquer tous renseignements utiles. En outre, vous vous engagez par la signature de ce document à un devoir d'information et de coopération sincère et exhaustive.

Si notre relation était appelée à devenir durable, vous vous obligez notamment à répondre à nos sollicitations dont l'objet sera la mise à jour des informations qui nous sont nécessaires pour vérifier l'adéquation de nos recommandations dans le temps.

Notre mission fera l'objet d'un renouvellement par tacite reconduction tous les ans. Chacune des parties pourra y renoncer après un délai de préavis d'un mois.

9. PROTECTION DES DONNEES PERSONNELLES

Dans le cadre de nos relations professionnelles, nous sommes amenés à collecter, traiter et détenir des informations vous concernant.

Les données personnelles que vous nous transmettez dans le cadre de notre activité de Conseil en Gestion de Patrimoine et des services que nous vous proposons sont collectées et traitées par **ALBAN VIGNOT** en qualité de responsable de traitement au sens des dispositions du Règlement Général sur la protection des données personnelles (RGPD) entrée en vigueur le 23/11/2021.

Ces données personnelles sont collectées, selon le cas, sur les bases légales que sont **votre consentement, la nécessité d'exécuter le présent contrat, et le respect de nos obligations légales, notamment en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.**

Leur traitement a pour finalité de nous permettre de disposer des informations utiles et nécessaires vous concernant vous et vos proches pour assurer nos prestations de conseil en investissement financier dans le cadre de nos relations contractuelles.

Concernant vos proches, nous vous remercions de les tenir informés des modalités du présent traitement de leurs données personnelles.

Les informations collectées sont susceptibles d'être transmises à nos prestataires informatiques et, en cas d'intermédiation d'un produit, au fournisseur de celui-ci.

Les données collectées vous concernant vous et vos proches seront conservées pendant toute la durée de nos relations contractuelles et ensuite en archive pendant un délai de cinq (5) ans, à défaut des délais plus courts ou plus longs spécialement prévus notamment en cas de litige.

Vous disposez sur ces données d'un droit d'accès, de rectification, et limitation, ainsi que d'un droit d'opposition et de

portabilité conformément à la loi. Si vous souhaitez exercer ces droits, vous pouvez nous contacter par mail : alban_vignot@icloud.com

Si vous estimez, après nous avoir contactés, que vos droits Informatique et Libertés ne sont pas respectés, vous pouvez adresser une réclamation en ligne à la CNIL ou par courrier postal.

10. RECLAMATION/LITIGE

En cas de litige ou de réclamation du client, les parties contractantes s'engagent à rechercher en premier lieu un arrangement amiable.

Le client pourra présenter sa réclamation à l'adresse du cabinet à son conseiller ou gestionnaire habituel qui disposera de 10 jours ouvrables pour en accuser réception, puis de 2 mois, à compter de la réception de la réclamation, pour y répondre.

A défaut d'arrangement amiable, les parties pourront en second lieu informer le médiateur de la consommation :

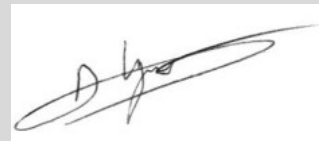
- Pour l'activité CIF (médiateur public) : L'AMF – L'Autorité des Marchés Financiers, Madame Marielle COHEN-BRANCHE, 17 place de la Bourse 75082 Paris Cedex 02 (<https://www.amf-france.org/fr/le-mediateur>) ;
- Pour les autres activités (médiateur recommandé par la CNCGP) : Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris (CMAP), Service Médiation de la consommation, 39 avenue Franklin D. Roosevelt 75008 PARIS Médiateurs : Christophe AYELA, Jean-Marc BLAMOUTIER, Catherine BOINEAU, Gilles CHARLOT, Michel GUIGAL (<http://www.mediateur-conso.cmap.fr> ou consommation@cmap.fr).

En cas d'échec de la médiation, le litige pourra être porté devant les tribunaux compétents du territoire de l'État dans lequel le défendeur est domicilié.

11. CLAUSE DE DEMARCHAGE

Dans le cas où la lettre de mission serait le résultat d'un acte de démarchage, vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 14 jours, à compter de la date de réception de la présente lettre de mission. Durant cette période, vous aurez la liberté de renoncer purement et simplement à votre engagement en nous faisant parvenir par courrier recommandé avec accusé de réception une lettre de renonciation suivant le modèle ci-après : « *Je, soussigné, [Nom Prénom] déclare renoncer au contrat de prestation de service conclu le [Date] avec [Nom Prénom] représentant le Cabinet [Nom du cabinet]* ».

Fait le : à : en deux exemplaires originaux	
Signature du client précédée des nom et prénom	Alban Vignot ; Le gérant FIDOMIA Courtier en assurance, CIF et Intermédiaire en opérations de banque et services de paiement N° ORIAS : 21009851 Carte de Transactions sur immeubles et fonds de commerce sans détention de fonds n° CPI95012022000000004 délivrée par la Chambre du Commerce et de l'Industrie de Paris Ile-de-France Société à responsabilité limitée 904 225 901 RCS Pontoise



GARANTIE FINANCIERE DE LA COMPAGNIE MMA IARD ASSURANCES MUTUELLES, 160 RUE HENRI CHAMPION
- 72030 LE MANS CEDEX 9.

12. ANNEXES

DESCRIPTION DES DIFFERENTES CATEGORIES DE COUTS ET FRAIS

Description des différentes catégories de coûts et frais :

Information sur les couts et frais liés est présentée par catégorie (vous devez présenter les grandes catégories de frais susceptibles d'être supportées par le client).

- **Les coûts et frais liés à l'instrument financier** (coûts de gestion, coûts de production)
- **Les coûts et frais liés au service fourni** (coût lié au conseil en investissement et éventuellement à la réception aux fins de transmission d'ordres)

➤ Exemple de frais liés aux services d'investissement :

Frais uniques : frais de dépôt, frais de résiliation et coûts de transfert.

Frais récurrents : frais de gestion, frais de conseil, frais de garde.

Les coûts relatifs aux transactions effectuées : les commissions, les frais d'entrée et de sortie payés au gestionnaire de fonds, les frais de plate-forme, les majorations, les droits de timbre, la taxe sur les transactions et les frais de change.

Les frais associés aux services auxiliaires : coûts de recherche, frais de garde.

Coûts marginaux : commissions liées aux résultats.

➤ Exemple de frais liés aux instruments financiers :

Frais uniques : frais de gestion regroupés en début de période, frais de structuration, frais de distribution.

Frais récurrents : frais de gestion, frais de service, frais d'échange, coûts et taxes de prêts de titres, frais financiers.

L'ensemble des coûts associés aux transactions : commissions, frais d'entrée et de sortie payés par le fonds, majorations, droits de timbre, taxe sur les transactions et frais de change.

Coûts marginaux : commissions liées aux résultats.

Aide à la compression de l'échelle de risque :

Profil de risque et de rendement

