

## Document Entrée en Relation

*Document d'entrée en relation à remettre au client lors de la première rencontre (Conformément à l'article 325-5 du Règlement Général de l'AMF et à l'article L.521-2 du Code des assurances)*

Vous avez choisi ou êtes sur le point de confier la mission de vous assister, à un professionnel réglementé et contrôlé, vous devez donc garder en mémoire les éléments suivants :

### L'ENTREPRISE

Nom ou dénomination sociale : JEANNEAU BERTRAND EIRL

Forme sociale : EI - Agent commercial

SIREN : 421131921 RSAC PERPIGNAN

NAF/APE : 6619B

N° TVA INTRACOMMUNAUTAIRE : FR69421131921

Siège social : 1 Rue des grenaches 66540 BAHO

Le cabinet BJ-PATRIMOCONSEIL est dirigé par : - un agent commercial : Bertrand JEANNEAU

Les informations recueillies par notre cabinet sur ce formulaire sont enregistrées dans un fichier informatisé par le responsable du traitement des données : JEANNEAU Bertrand.

Ces données sont enregistrées pour notamment assurer le suivi des dossiers clients, réaliser des missions d'audit pour le cabinet, accomplir ses obligations en matière de lutte anti-blanchiment.

Elles sont conservées tout au long de la relation contractuelle et pendant 10 ans après la fin de la relation contractuelle ; et sont destinées à :

JEANNEAU BERTRAND EIRL

La Financière d'Orion

Hubn'up

Conformément à la loi « Informatique et libertés », vous pouvez exercer votre droit d'accès, d'opposition, d'effacement, de limitation du traitement et de portabilité des données vous concernant et les faire rectifier en contactant :



Correspondant RGPD : JEANNEAU Bertrand

Nom du Cabinet : JEANNEAU BERTRAND EIRL

Adresse : 1 Rue des grenaches 66540 BAHO

Vous pouvez également introduire une réclamation au sujet du traitement de vos données auprès de la CNIL.

## STATUTS LEGAUX ET AUTORITES DE TUTELLE

Votre cabinet de conseil en gestion de patrimoine est mandataire d'intermédiaire en assurances de PHTC et consultant CIF dans l'organisation PHTI (qui forment le réseau HUBN'UP), PHTC et PHTI ayant également signé un accord de commercialisation avec LA FINANCIERE D'ORION. Tous les fournisseurs sont accessibles via PHTC / PHTI / LA FINANCIERE D'ORION.

Votre conseiller/intermédiaire est immatriculé au Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance (ORIAS) sous le numéro d'immatriculation **11059803** (vous pouvez vérifier cette immatriculation sur le site internet ORIAS : <https://www.orias.fr/welcome>) au titre des activités réglementées suivantes :

### **CIF (Conseiller en Investissements Financiers)**

Susceptible de fournir des conseils en investissement de manière non indépendante au sens de l'article 325-5 du RGAMF, enregistré auprès de l'Association professionnelle des Conseillers en Investissements Financiers ANACOFI CIF E009971, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), adresse courrier : 17 place de la Bourse 75082, Paris cedex 02 et adresse internet : [www.amf-france.org](http://www.amf-france.org). Cette activité est contrôlable par l'AMF.

### **MIA (Mandataire d'Intermédiaire en Assurance)**

De type B, n'étant pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance. Le cabinet propose une prestation de conseil de Niveau 1 : proposer un contrat cohérent avec les besoins et exigences du client.

L'activité d'Intermédiaire en Assurance est contrôlable par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) adresse courrier : 4 Place de Budapest 75436 PARIS CEDEX 09 et internet : <http://www.acpr.banque-france.fr/accueil.html>.

Adhésion à l'association professionnelle agréée par l'ACPR : ANACOFI COURTAGE.

Le cabinet agit en qualité de mandataire d'intermédiaire d'assurance pour le compte des mandants PHTC, 4 rue Port de Carême 34470 Pérols, RCS 839 201 712 Montpellier sous le numéro ORIAS 18003748 en qualité de courtier, et LA FINANCIERE D'ORION, 29 avenue de la gare 29000 Quimper, RCS 512 328 535 Quimper sous le numéro ORIAS 09051388 en qualité de courtier.

### **MIOBSP (Mandataire d'Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement)**

L'activité est contrôlable par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), adresse courrier : 4 Place de Budapest 75436 PARIS CEDEX 09, Site Internet : <http://www.acpr.banque-france.fr/accueil.html>.



Adhésion à l'association professionnelle agréée par l'ACPR : ANACOFI COURTAGE.

Le cabinet agit pour le compte de son mandant, PHTC, 4 rue Port de Carême 34470 Pérols, RCS 839 201 712 Montpellier sous le numéro ORIAS 18003748.

**Il est par ailleurs, ITI (Intermédiation en Transactions Immobilières)**

Attestation d'habilitation en tant que collaborateur de la carte professionnelle de transactions immobilière "transaction sur immeubles et fonds de commerce" N° CPI 3402 2018 000 027 506, délivrée par la CCI de l'Hérault, détenue par Valoriciel - Absence de garantie financière, non détention de fonds, effets ou valeurs pour compte de tiers. L'activité d'ITI (Intermédiaire en Transactions Immobilières) est contrôlable par la DGCCRF.

## RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE

Votre conseiller/intermédiaire dispose, conformément à la loi et au code de bonne conduite de son association professionnelle, d'une couverture en Responsabilité Civile Professionnelle et d'une Garantie Financière suffisantes couvrant ses diverses activités. Ces couvertures sont notamment conformes aux exigences du code monétaire et financier et du code des assurances.

**Société d'assurance :** MMA IARD

**N° de police :** 120140495

**Correspondance :** 160 rue Henri Champion 72030 LE MANS Cedex 9

**Site internet :** <https://www.mma.fr/>

**Montants :**

CIF : 2 000 000€ par sinistre et 2 000 000€ par année d'assurance

IAS : 2 000 000€ par sinistre et par année d'assurance - Garantie Financière : 2 000 000€ par année d'assurance

IOBSP : 2 000 000€ par sinistre et 2 000 000€ par année d'assurance

IMMO : 2 000 000€ par sinistre et par année d'assurance - Garantie financière : 2 000 000€ par année d'assurance

Votre conseiller s'est engagé à respecter intégralement le code de bonne conduite de son association professionnelle disponible au siège de l'association ou sur son site internet : ANACOFI CIF.

## LISTE DES PRINCIPAUX PARTENAIRES

### **BANCAIRE :**

PHTI - LA FINANCIERE D'ORION :

Nature : CIF ; Type d'accord : Accord de commercialisation ; Mode de rémunération : Commissions.

STAR INVEST - NEXTSTAGE AM - PAREF GESTION - NORMA CAPITAL - ALPHEYS - EURYALE AM - ATLAND VOISIN -  
ALTIXIA REIM - ALDERAN - ENTOURAGE VENTURES :

Nature : Société de gestion ; Type d'accord : Convention de distribution ; Mode de rémunération : Commissions.

### **ASSURANCE :**

PHTC - LA FINANCIERE D'ORION :

Nature : Courtier en Assurances ; Type d'accord : Accord de commercialisation ; Mode de rémunération :  
Commissions.

SURAVENIR - CARDIF - ORADEA VIE - ERES :

Nature : Assureur ; Type d'accord : Convention de courtage ; Mode de rémunération : Commissions.

### **IMMOBILIER :**

VALORICIEL

Nature : Intermédiaire en transactions immobilières ; Type d'accord : Contrat de mandat ; Mode de rémunération :  
Commissions

Cette liste est non exhaustive et évolutive. La liste complète est disponible sur simple demande à votre conseiller.

Notre cabinet prend en compte dans son processus de sélection des instruments financiers qui vont vous être  
proposés, les facteurs de durabilité tels que :

- o Les questions environnementales, sociales et de gouvernance en choisissant des producteurs de produits  
qui contribuent notamment à la lutte contre le changement climatique et qui intègrent les facteurs ESG  
et/ou ISR dans leurs politiques ;
- o Et plus généralement les investissements durables au sens du règlement SFDR et/ou au sens du règlement  
Taxonomie ;
- o Ainsi que la prise en compte ou non des incidences négatives en matière de durabilité (PAI).

## MODE DE FACTURATION ET REMUNERATION DU PROFESSIONNEL

### Dans le cadre de l'activité de CIF :

Le client est informé que pour tout acte d'intermédiation, le conseiller est rémunéré par la totalité des frais d'entrée, déduction faite de la part acquise par la société qui l'autorise à commercialiser le produit, auxquels s'ajoute une fraction des frais de gestion qui est au maximum de 90% de ceux-ci.

Dans le cas d'un conseil CIF dit non-indépendant, ou d'un acte d'intermédiation d'une solution d'épargne ou d'investissement, le conseiller sera rémunéré par une fraction des frais initialement prélevés par le promoteur du produit et/ou les intermédiaires intercalés.

Dans le cas d'un conseil en investissement financier fourni de manière non-indépendante, votre conseiller peut conserver les commissions.

Dans ce cadre, le conseiller évalue un éventail restreint d'instruments financiers émis par une entité avec laquelle le conseiller entretient des relations étroites pouvant prendre la forme de liens capitalistiques, économiques ou contractuels.

Le détail des commissions et rétrocessions sera indiqué lors de la remise du rapport d'adéquation dans lequel seront détaillés les produits et les supports proposés au client.

### Dans le cadre de l'activité d'IAS :

Le client est informé que pour tout acte d'intermédiation, le conseiller est rémunéré par la totalité des frais d'entrée, déduction faite de la part acquise par la société qui l'autorise à commercialiser le produit, auxquels s'ajoute une fraction des frais de gestion qui est au maximum de 90% de ceux-ci.

Le détail des commissions et rétrocessions sera indiqué lors de la remise du rapport de conseil dans lequel seront détaillés les produits et les supports proposés au client.

### Dans le cadre de l'activité d'IOBSP :

La rétrocession perçue est une fraction variable entre la totalité des éventuelles commissions sur affaires versées par la banque (ou un courtier) et tout ou partie des honoraires de conseil facturés.

### Dans le cadre de l'activité en Immobilier :

Les commissions perçues par l'intermédiaire en transaction immobilière sont une fraction variable des frais de commercialisation pouvant aller jusqu'à 100% de ceux-ci et précisés dans le contrat de réservation du bien.

L'intervention d'autres corps de métier (avocat, notaire, expert-comptable, etc.) nécessaire pour garantir la pertinence et la bonne fin des recommandations n'est pas comprise dans la rémunération du conseiller et fera l'objet soit d'une facturation supplémentaire réalisée directement par le professionnel sollicité, soit par une refacturation de celui-ci au conseiller qui imputera alors à son tour cette facturation au Client.

Le conseiller s'engage à mettre en place les procédures (mécanismes d'alerte) prévues pour respecter l'obligation de prise de contact périodique (annuelle) et personnalisée avec le client (logiciel dédié). La prise de contact génèrera soit une prise de rendez-vous physique ou visio, soit un échange par mail.

De plus, dans le cas où la valeur de certains instruments financiers préalablement conseillés au client évolue d'une façon atypique, le conseiller s'engage à surveiller les valeurs liquidatives soit via les sites spécialisés soit par la mise en place de mécanismes d'alertes et d'arbitrage automatique (Stop-Loss).

Au titre de l'accompagnement du client, une information plus précise sera fournie au client.

## MODE DE COMMUNICATION

Les modes de communication utilisés entre le conseiller et le client sont :

- Le mail
- Le téléphone
- Le courrier
- La visio-conférence

## TRAITEMENT DES RECLAMATIONS

(Article 325-23 du RGAMF et recommandation ACPR du 9 mai 2022)

### MODALITES DE SAISINE DE L'ENTREPRISE

Pour toute réclamation, le responsable des réclamations de l'entreprise peut être contacté selon les modalités suivantes, à l'attention de : JEANNEAU Bertrand

Par courrier : JEANNEAU BERTRAND EIRL 1 Rue des grenaches 66540 BAHO

Par téléphone : +33613529071

Par mail : bertrand@bj-patrimoconseil.fr

Votre conseiller s'engage à traiter votre réclamation dans les délais suivants :

- Dix jours ouvrables maximum à compter de l'envoi de la réclamation, pour accuser réception, sauf si la réponse elle-même est apportée au client dans ce délai ;
- Deux mois maximum entre la date d'envoi de la réclamation et la date d'envoi de la réponse au client sauf survenance de circonstances particulières, dûment justifiées.

### SAISIR UN MEDIATEUR

#### Médiateur compétent litiges avec une entreprise :

Médiateur de l'ANACOFI - 92 rue d'Amsterdam 75009 Paris

#### Médiateur compétent litiges avec un consommateur :

Pour les activités de CIF : Mme COHEN-BRANCHE Marielle - Médiateur de l'AMF – Autorité des marchés financiers  
17, place de la Bourse - 75 082 Paris cedex 02 (Site Internet : <https://www.amf-france.org/fr/le-mediateur-de-lamf/votre-dossier-de-mediation/vous-voulez-deposer-une-demande-de-mediation> )

Pour les activités d'Assurance : La Médiation de l'Assurance - TSA 50110 - 75441 PARIS CEDEX 09 (Site internet : <http://www.mediation-assurance.org/Saisir+le+mediateur> )

Pour les activités d'IOBSP : Médiation de la consommation ANM Conso - 2 rue de Colmar - 94300 VINCENNES (Site Internet IOBSP : <https://www.anm-conso.com/site/particulier.php> )

Pour les activités immobilières : Médiation de la consommation ANM Conso - 2 rue de Colmar - 94300 VINCENNES (Site Internet IMMOBILIER : <https://www.anm-conso.com/site/particulier.php> )

Rédigé en deux exemplaires dont l'un vous a été remis.

<b>Le client</b>	<b>Le conseiller</b>
Nom :	Nom : JEANNEAU
Prénom :	Prénom : Bertrand
Fait à :	Fait à :
Date et Signature :	Date et Signature :
.	.

## Face à vous, un professionnel qui s'engage

- § Respecter les dispositions réglementaires et la déontologie tant à l'égard de ses clients que de son environnement professionnel,
- § Agir avec loyauté, compétence et diligence au mieux des intérêts de ses clients
- § Maintenir en permanence ses connaissances et ses compétences au niveau requis par l'évolution des techniques et du contexte économique et réglementaire
- § S'enquérir de la situation globale de son client, de son expérience et de ses objectifs avant de formuler un conseil
- § Avoir recours à d'autres professionnels quand l'intérêt du client l'exige
- § Communiquer de manière appropriée les informations utiles à la prise de décision par ses clients, ainsi que celles concernant les modalités de sa rémunération
- § Respecter le secret professionnel
- § S'interdire de recevoir des fonds en dehors des honoraires qui lui sont dus

## Pourquoi choisir un Conseiller en Gestion de Patrimoine ?

Le **Conseiller en Gestion de Patrimoine** vous aide dans la prise de décision servant à faire fructifier votre épargne. Il vous accompagne dans la gestion globale de votre patrimoine tel un médecin généraliste qui veillera sur vous et votre famille, voire sur votre entreprise le cas échéant, vous préconisant un traitement approprié et individualisé.

### **Le Conseiller en Gestion de Patrimoine, qui est-il ?**

Le Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP), est un expert de la gestion de patrimoine dont le rôle est de sélectionner les meilleures solutions patrimoniales et financières pour son client, selon **ses besoins** et au moment le plus opportun.

Ce conseiller se distingue des autres intervenants du marché patrimonial par :

- Une spécialisation en gestion du patrimoine,
- Une approche globale par rapport à votre situation spécifique
- Une relation solide et sur du long terme

Son expertise lui permet d'aborder avec vous tous les aspects relatifs au patrimoine, qu'il s'agisse de fiscalité, d'assurance, d'immobilier, ou de placements financiers.

Il offre au particulier soucieux de son patrimoine, en plus de son expertise et du conseil, une valeur ajoutée en terme de temps, une tranquillité d'esprit et une aide dans la préparation des étapes clés de la vie (retraite, étude des enfants, transmission de patrimoine...)

Ces interventions peuvent être rémunérées sous la forme d'honoraires dont les modalités sont précisées par une lettre de mission préalable et /ou par une rémunération liée aux investissements.

#### ***Un métier réglementé :***

Instaurés ou complétés par la loi de sécurité financière du 1<sup>er</sup> août 2003, différents statuts réglementaires ou habilitations ont été mis en place pour encadrer le métier de conseil : la Compétente Juridique Appropriée (CJA), l'Intermédiaire en Assurance (IAS), l'Intermédiaire en Opération de Banque et en Service de Paiement (IOBSP), le Démarcheur bancaire et financier, l'Agent Immobilier et le Conseiller en Investissement Financier (CIF).

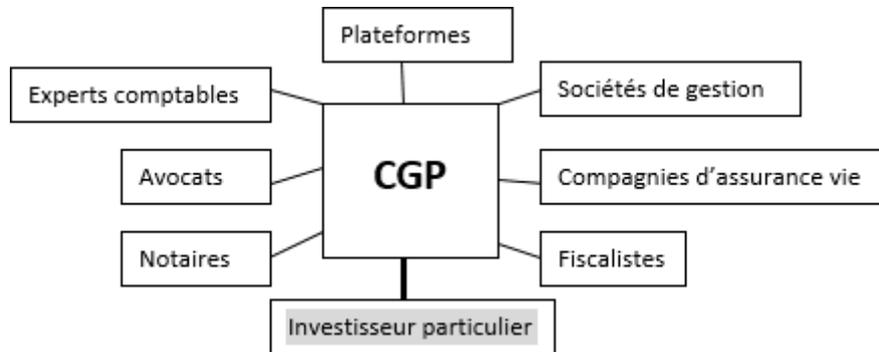
La réglementation, sous le contrôle conjoint de l'AMF et de l'ACPR, codifie les relations entre le client et son conseiller sous la forme d'un parcours basé sur des documents spécifiques précisant les obligations de chaque partie et visant à clarifier les informations remises au client :

1. **Document d'entrée en relation** au premier rendez-vous où le professionnel expose ses compétences, ses habilitations et la liste de ses partenaires. (obligatoire depuis la réglementation de 2003).
2. **La Lettre de mission**, traduisant découverte et attentes du client, retraçant les informations obtenues et déterminant les interventions confiées au conseiller.
3. **Le Rapport écrit** qui reprend les préconisations du CGP avec leurs avantages et les risques qu'elles comportent.

#### ***Savoir-faire et compétences :***

L'exercice du métier de Conseil en Gestion de Patrimoine nécessite de multiples compétences et « savoir-faire », dans les domaines patrimoniaux tels que : l'immobilier, l'assurance vie, le financement, retraite et succession.

## CGP, un généraliste du patrimoine au centre des métiers du conseil



### **Avantages de faire appel à un CGP :**

- Diagnostic et services personnalisés en fonction de votre tolérance au risque et de vos objectifs
- Une bonne définition de vos objectifs pour trouver les placements adaptés à votre situation
- Source d'information, force de proposition et stratégie adaptés à vos objectifs
- Sélection de placements spécifiques et adaptés en fonction des étapes de la vie et de profil de risque et également d'apporter des solutions diversifiées afin d'optimiser le couple rendement/risque tout en répondant à vos objectifs
- Un partenariat solide et durable grâce à une confiance mutuelle qui repose sur la confidentialité des informations relatives à votre patrimoine, l'honnêteté, le respect et la communication qui se traduit par un accompagnement régulier sur le long terme et un suivi adapté en fonction des évolutions des marchés et de votre vie personnelle
- Possibilité de prendre des initiatives pour certains investisseurs plus avertis.