



\$VILLE_CONTACT\$, le \$DATE_JOUR\$

Lettre de Mission (LM)

Contractualisation de la relation

CLIENT	A l'attention de : \$TITRE_CONTACT\$ \$PRENOM_CONTACT\$ \$NOM_CONTACT\$ \$ADRESSE_CONTACT\$ \$CP_VILLE_CONTACT\$ \$TEL_CONTACT\$ \$EMAIL_CONTACT\$
--------	--

CONSEILLER	M. PHILIPPE BRILLANT PRIVATE BUSINESS 232 AVENUE DE NANTES 86000 POITIERS 06 86 12 36 55 philippe.brillant7@private-business.fr
------------	---

Informations

Lors de l'entrée en relation, le client s'est vu remettre le Document d'Entrée en Relation présentant les statuts légaux du conseiller conformément à l'article 325-5 du Règlement général de l'AMF et au Code des Assurances et de la loi HOGUET.

Nature de la mission principale

Assistance au placement dont :

- ☐ Assurance
- ☐ Conseil en investissement financier
- ☐ Conseil sur biens divers
- ☐ Réception/Transmission d'Ordres
- ☐ Conseil portant sur la fourniture de services d'investissement
- ☐ Autre, à préciser :

Objectifs du client (classés par ordre d'importance)

- ☐ Voici les objectifs patrimoniaux que vous nous avez communiqués : \$OBJECTIF_CONTACT\$
- ☐ Voici l'horizon de placement que vous nous avez communiqués : \$HORIZON_PLACEMENT_CONTACT\$
- ☐ Voici l'effort d'épargne que vous nous avez communiqués : \$EFFORT_EPARGNE_CONTACT\$

Vos principaux objectifs patrimoniaux par ordre d'importance et sur un horizon* souhaité, sont les suivants :

Objectifs	Horizon (années)	Priorité	Effort d'épargne mensuel
☐ A compléter :		1	
☐ A compléter :		2	
☐ A compléter :		3	

Typologie de client

- ☐ Connaissance et expérience du client : \$CONNAISSANCE_EXPERIENCE_CONTACT_CALCULE\$

Connaissance et expérience	Détails
Novice	Comme la majorité des épargnants, vous connaissez les placements financiers simples (livret A, fonds euros...) En revanche, vous connaissez moins le fonctionnement des marchés financiers et les produits financiers plus complexes.
Informé	Vous connaissez bien les produits financiers simples (livret A, assurance-vie...). Vous connaissez également des placements plus complexes sans toutefois en maîtriser pleinement leur fonctionnement précis.
Expérimenté	Vous avez de bonnes connaissances financières. Vous comprenez bien le fonctionnement des marchés financiers et savez évaluer les risques associés. Vous n'êtes toutefois pas un professionnel de la finance. De fait, certains produits complexes peuvent vous être inconnus.

- ☐ Profil de risque du client : \$PROFIL_CONTACT_CALCULE\$

Profil de risque	Définition des profils de risque	Note de risque
Sécuritaire	Vous ne cherchez pas à prendre de risque dans vos placements même si cela implique un faible rendement. La sécurité dans vos placements et la préservation de votre épargne est votre objectif principal.	1 à 2

Défensif	Vous cherchez à prendre peu de risque dans vos placements et faire fructifier votre argent grâce aux investissements. La performance est un de vos objectifs, mais vous ne souhaitez pas pour autant sacrifier la sécurité de vos économies	2 à 4
Équilibré	Vous cherchez la performance dans vos placements est votre objectif mais vous souhaitez conserver un certain équilibre entre placements risqués et sécurisés.	4 à 5
Dynamique	Vous cherchez à atteindre un rendement élevé pour votre épargne. Une plus grande performance impliquant également de plus grands risques, vous acceptez l'idée de placer votre argent sur des fonds dynamiques et non sécurisés.	5 à 6
Offensif	Vous cherchez à atteindre le rendement maximal pour votre épargne ; vous n'êtes pas effrayé à l'idée d'investir sur des fonds très dynamiques. Vous êtes néanmoins conscient que ce choix pourra potentiellement vous amener à une grande performance ou entraîner la perte de votre capital. Investisseur avisé, vous n'avez pas peur du risque.	6 à 7

☐ **Qualification du client :** Client non-professionnel

☐ **Préférences ESG / durabilité du client :** ☐ OUI ☐ NON

Indiquer le souhait du client concernant la présence d'investissements présentant des caractéristiques ESG / ou répondant à des objectifs environnementaux. En cas d'appétence pour les critères ESG, indiquer la proportion d'investissement durable souhaitée dans la proposition d'investissement

Précisions : mission complémentaires/secondaires

Le client sollicite le conseiller pour qu'il évalue dans un premier temps sa situation patrimoniale, lui préconise des stratégies et l'assiste dans l'organisation et l'optimisation civile, économique et fiscale de son patrimoine afin de répondre aux objectifs repris ci-après.

Dans un deuxième temps, la mission consistera pour le conseiller à accompagner le client sur la mise en œuvre des recommandations émises par le conseiller et acceptées par le client, soit par des opérations sur des classes d'actifs (immobilier, assurance, financier, crédit...), soit par des missions de conseil, en s'appuyant si nécessaire sur des partenaires experts (avocats, notaires, ...).

Afin de répondre aux objectifs du client définis ci-dessus, plusieurs préconisations et stratégies seront proposées par le conseiller pouvant donner lieu à des missions complémentaires ou secondaires à la mission principale sans qu'il soit nécessaire de rédiger à nouveau une Lettre de Mission.

Afin de répondre aux objectifs de la mission principale, le client et le conseiller s'accordent dès à présent sur les missions complémentaires ou secondaires suivantes :

- ☐ Arbitrages entre actifs du patrimoine du client
- ☐ Suivi et accompagnement à la mise en place et au bon déroulement des stratégies préconisées
- ☐ Souscription d'un abonnement de suivi administratif
- ☐ Assistance à la déclaration IRPP et IFI
- ☐ Bilan retraite
- ☐ Étude successorale
- ☐ Forfait suivi succession, donation, régimes matrimoniaux, PACS
- ☐ Autre – à préciser :

Lorsqu'une mission secondaire ou complémentaire sera entreprise, le conseiller remettra au client un **rapport intercalaire de mission**.

Ce document détaillera les objectifs secondaires ou complémentaires aux objectifs principaux, l'analyse de la situation, les préconisations du conseiller et sa rémunération, les coûts et frais (si besoin), l'adéquation au marché cible, ... Si nécessaire pour l'accomplissement d'une mission complémentaire ou secondaire, il pourra être établie une convention de réception et de transmission d'ordres et toute autre convention utile (lettre de mission fiscale, mandat fiscal, mandat de recherche ou de vente immobilier, mandat de recherche de financement...)

Déroulement de la mission

Suite à la remise du Document d'Entrée en Relation, le conseiller qui vous assiste est tenu de recueillir les informations relatives au client au regard de sa situation ainsi que de déterminer le profil de risque de ce dernier.

Le conseiller doit rédiger une Lettre de Mission qui contractualise la relation entre les parties. En dernier lieu, le conseiller est tenu de remettre un rapport d'adéquation, remis avant la souscription.

Le Conseiller fournit au Client un rapport d'adéquation lui expliquant le caractère approprié/adéquat du(es) Produit(s) proposé(s) au regard des exigences et les besoins exprimés par le Client. Ces précisions, qui reposent en particulier sur les éléments d'information communiqués par le Client concernant sa situation financière, ses préférences, ses objectifs de souscription et autres caractéristiques, sont adaptées à la complexité du produit proposé.

Modalités de la prestation

Le Conseiller, pourra, dans l'intérêt de ses clients et en accord avec ceux-ci faire appel à des professionnels de la profession ou de la sphère patrimoniale au sens large (avocats, notaires, experts comptables...).

Suite/suivi envisagé (si nécessaire ou fondé)

Si nécessaire, le conseiller assurera un suivi de la relation dans la durée, qui permettra de réactualiser la situation du client et le conseil donné.

Modalités d'information du client

Le rapport d'adéquation formalisera la prestation de conseil.

En cas de relation durable : le conseiller informera le client de tout changement lié à sa structure (notamment la nature du conseil et l'identité des partenaires) par l'envoi d'un DER actualisé. Il doit fournir une information régulière relative à son activité de conseil.

En cas d'engagement de suivi : l'adéquation fera l'objet d'une vérification au moins une fois par an afin d'évaluer dans le temps, l'adéquation du produit, avec le profil et la situation du client ; l'évaluation de l'adéquation vise à permettre au conseiller d'agir au mieux des intérêts du client. Le conseiller fournira au client un rapport d'adéquation permettant de formaliser cette actualisation.

Nature du conseil

En ce qui concerne l'activité de conseil en investissement financier, le client est informé que le conseiller délivrera un conseil, dans le respect de l'obligation d'œuvrer au mieux des intérêts du client, mais défini comme non indépendant dont les conséquences relatives à la rémunération sont mentionnées dans le Document d'Entrée en Relation. Le client est également informé que l'analyse du conseiller se limite aux instruments financiers émis ou proposés par ses partenaires avec lesquels il existe une relation juridique ou économique qui peut prendre la forme d'une relation contractuelle.

En ce qui concerne l'activité de d'intermédiaire en assurance, le conseiller n'est pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, sans pouvoir fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché (article L521-2 II 1°(b) du Code des assurances. Le Conseiller fournira un service de recommandations personnalisées (conseil de niveau 2) afin de vous proposer parmi plusieurs contrats, un ou plusieurs contrats adaptés à votre profil d'investisseur, correspondant à vos exigences et besoins.

Synthèse des offres possiblement proposées par le conseiller

Nature de la prestation	Type de rémunération (forfait/tarif horaire)	Montant de la prestation	Tarif HT ou tarif TTC
Conseil ou assistance	Taux horaire ou forfait	479,15 €/heure ou forfait selon le type de la prestation	Tarif HT + TVA 20%

Au titre de nos prestations, nous sommes susceptibles de vous fournir les produits et stratégies d'investissements tels que décrits ci-après :

Instruments financiers	Stratégie	Niveau de risque SRRI (1 à 7)	Frais d'entrée*	Frais de gestion	Nature rémunération	Mise en garde sur risque de...**	Critères de durabilité pris en compte
SCPI	Rev. /Perf.	4 à 5	8 à 10 %	Environ 10%	Hono. (DE et/ou Rétro FG)	Perte en capital, liquidité, marché	/
OPCI	Rev. /Perf.	3 à 6	3 à 6%	1,5 à 4,5%	Hono. (DE et/ou Rétro FG)	Perte en capital, marché	/
OPCVM	Perf.	2 à 7	0 à 5%	0,36 à 2,45%	Comm. (DE et/ou Rétro FG)	Crédit, change, perte en capital, marché	/
FIP FCPI	Réduction Fisc. / Perf.	5 à 7	0 à 5%	3 à 4%	Comm. (DE et/ou Rétro FG)	Perte en capital, liquidité, marché	/
Girardin	Perf.	5 à 6	0 à 5%	N/A	Comm. (DE)	Non-respect contraintes légales, risque financier (responsable solidaire de la dette sociale)	/
Fonds Euro	Sécurisation	1 à 2	0 à 4%	0,50 à 1%	Comm. (DE et/ou Rétro FG)	Aucun	/

UC diversif.	Perf.	3 à 4	0 à 4%	0,35 à 3,5%	Comm. (DE et/ou Rétro FG)	Perte en capital, marché	/
UC Oblig/Act.	Perf.	5 à 7	0 à 4%	0,35 à 3,5%	Comm. (DE et/ou Rétro FG)	Perte en capital, marché	/
Private Equity	Perf.	7	Aucun	1 à 5%	Rétro FG	Perte en capital, liquidité, marché	/
Fonds structurés	Perf.	Variable	1 à 3%	1 à 5%	Comm. (DE et/ou Rétro FG)	Perte en capital, liquidité, marché	/
Sofica	Réduction fisc. / Perf.	6 à 7	0 à 2%	1,5 à 2%	Comm. (DE et/ou Rétro FG)	Perte en capital, liquidité, marché	/

* : Fourchette estimée. Voir documents réglementaires de chaque produit ** : Principaux risques. Voir documents réglementaires de chaque produit

Rémunération & informations sur les coûts et frais liés

Rémunération

Au titre de ses activités, le conseiller peut percevoir des rémunérations, commissions ou avantages monétaires ou non monétaires en rapport avec la fourniture de la prestation de conseil, versés ou fournis par un tiers ou par une personne agissant pour le compte d'un tiers, sous réserve du respect des règles sur les avantages et rémunérations imposant l'information du client, l'obligation d'amélioration du service et le respect de l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client.

Le conseiller est rémunéré :

- ☐ Par les promoteurs des produits qui vous sont conseillés : (Le détail de notre rémunération liée aux produits vous sera indiqué dans le rapport d'adéquation et de conseil qui vous sera transmis avant toute souscription)
- ☐ Par des honoraires payés par vos soins selon la nature de la mission de conseil fournie

Coûts et frais

Le conseiller fournira également une information agrégée portant sur les coûts et frais liés aux Produits (coûts de gestion, coûts de production). Ces informations ont vocation à permettre au Client de saisir le coût total et l'effet cumulé sur le retour sur investissement. Elles seront fournies dans le cadre du rapport d'adéquation (informations ex ante).

Ces informations seront alors basées sur les coûts réellement supportés par le Client ou, à défaut, sur la base d'une estimation raisonnable et exprimés en montant absolu ainsi qu'en pourcentage.

Par ailleurs, si le conseiller a une relation continue avec le Client, il fournira également ces informations au Client, dans le cadre des rapports d'évaluation périodique communiqués au Client (informations ex post). A défaut, il s'assurera que les Fournisseurs des Produits informent les Clients. Ces coûts et frais ex-post seront alors basés sur les coûts réellement supportés par le Client et exprimés en montant absolu ainsi qu'en pourcentage.

Durée de la mission et dénonciation

La présente Lettre de Mission est établie pour une durée d'un an à compter de la signature du client, et se prorogera par tacite reconduction jusqu'à dénonciation de l'une ou l'autre des parties.

La mission peut être dénoncée sous réserve du respect d'un préavis d'un mois notifiés à l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception.

Protection des données à caractère personnel

L'utilisation des données personnelles par l'intermédiaire est encadrée principalement par le Règlement européen 2016-679 dit « Règlement Général sur la Protection des Données » ou « RGPD » et la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 modifiée, dite loi « Informatique et Libertés ».

Les informations recueillies sur ce formulaire sont enregistrées dans un fichier informatisé par M. PHILIPPE BRILLANT et pour l'entrée et gestion de la relation client. Elles sont conservées pendant 5 ans et sont destinées au cabinet Private Business.

Conformément à la loi « informatique et libertés », vous pouvez exercer votre droit d'accès, d'opposition, d'effacement, de limitation du traitement, de portabilité des données vous concernant et les faire rectifier en contactant : M. PHILIPPE BRILLANT - 232 AVENUE DE NANTES 86000 POITIERS - 06 86 12 36 55 - philippe.brillant7@private-business.fr.

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

Pour rappel, la conservation des données doit être réalisée par le CIF durant toute la relation d'affaire et 5 ans au-delà de celle-ci.

Droit applicable

Les Parties conviennent d'appliquer la loi française pour l'exécution des présentes et de leurs suites.

Litige

Le client consommateur est informé qu'en cas de litige, s'élevant avec l'interprétation, et/ou l'exécution de la présente Lettre de Mission, a le droit de formuler une réclamation conformément aux règles prévues dans le Document d'Entrée en Relation remis au client. Si à la suite du traitement des réclamations, le litige concernant la prestation CIF persiste, alors le client consommateur a le droit de recourir gratuitement au Médiateur de l'AMF préalablement à toute démarche contentieuse.

Pour toute contestation relative à l'interprétation ou à l'exécution de la présente lettre de mission et de ses suites, les soussignés présenteront le litige devant la juridiction française compétente. Le demandeur/client reconnaît avoir reçu le Document D'Entrée en Relation comprenant les informations techniques et légales sur le conseiller et son entreprise.

Le conseiller est tenu au respect du secret professionnel.

SIGNATURES

Le Client atteste avoir reçu la Lettre de Mission.

Fait en deux exemplaires, à \$VILLE_CONTACT\$ le \$DATE_JOUR\$ dont 1 remis au Client.

Signature du Conseiller	Signature du Client
Fait à : Le : PRIVATE BUSINESS M. PHILIPPE BRILLANT Signature :	Fait à : Le : \$TITRE_CONTACT\$ \$PRENOM_CONTACT\$ \$NOM_CONTACT\$ Signature :

MENTIONS LEGALES

Société PRIVATE BUSINESS SARL unipersonnelle au capital de 6 000€, enregistrée sous le n° SIREN 531936227 auprès du tribunal de commerce de POITIERS - Code NAF/APE 7022Z- N° TVA intracommunautaire FR01531936227

- ☐ Conseiller en investissements financiers adhérent de l'association ANACOFI, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, numéro d'enregistrement 11063809 - L'activité de CIF est contrôlable par l'AMF
- ☐ Intermédiaire en assurance en qualité de Courtier en Assurance - L'activité d'IAS est contrôlable par l'ACPR
- ☐ Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement en qualité de Courtier opérations de banque et en services de paiement - L'activité d'IOBSP est contrôlable par l'ACPR
- ☐ Intermédiaire en Transactions immobilières - titulaire de la carte professionnelle de transaction sur immeubles et fonds de commerce n° CPI86012018000027626 délivrée par la CCI de la Vienne, ne peut recevoir aucun fonds, effet ou valeur - L'activité immobilière est contrôlable par la DGCCRF

Assurance RCP et Garantie Financière : MMA ENTREPRISE - 14 bd Marie et Alexandre Oyon 72100 Le Mans

N° de police d'assurance 147.011.610

Adresse du siège social : 232 AVENUE DE NANTES, 86000 POITIERS

Téléphone du siège social : 06 86 12 36 55

Email du siège social : philippe.brillant7@private-business.fr