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 : FJO PATRIMOINE

Forme sociale : Entrepreneur individuel SIREN : 909426249 RCS VERSAILLES

NAF/APE : 7022Z

N° TVA INTRACOMMUNAUTAIRE : FR14909426249

Siège social : 11 avenue du Général de Gaulle 78210 SAINT-CYR-L'ECOLE

Le cabinet FJO PATRIMOINE est dirigé par un entrepreneur individuel, François JOURNEL.

Les informations recueillies par notre cabinet sur ce formulaire sont enregistrées dans un fichier informatisé par le responsable du traitement des données : François JOURNEL. 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 5 ans après la fin de la relation contractuelle ; et sont destinées à : FJO PATRIMOINE, La Financière d'Orion et aux Producteurs le cas échéant. 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 RGDP : François JOURNEL - Nom du Cabinet : FJO PATRIMOINE - Adresse : 11 avenue du Général de Gaulle 78210 SAINT-CYR-L'ECOLE. Vous pouvez également introduire une réclamation au sujet du traitement de vos données auprès de la CNIL.

STATUTS LEGAUX ET AUTORITES DE TUTELLE

Votre conseiller/intermédiaire est immatriculé au Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance (ORIAS) sous le numéro d'immatriculation **23008080** (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 E010602, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), adresse courrier : 17 place de la Bourse 75082, Paris cedex 02 et adresse internet : https://www.amf-france.org/. Cette activité est contrôlable par l'AMF.

COA (Courtier 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 : https://acpr.banque-france.fr/fr . Adhésion à l'association professionnelle agréée par l'ACPR : ANACOFI COURTAGE.

RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE

Votre conseiller/intermédiaire dispose, conformément à la loi et au code de bonne conduire 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 : 127 109 747

Correspondance : 160 rue Henri Champion 72030 LE MANS CEDEX 9

Site internet : https://www.mma.fr/

Montants :

CIF : 600 000 € par sinistre et par année d'assurance – Garantie financière : Non appropriée

IAS : 1 600 000 € par sinistre et 2 400 000 € par année d'assurance - Garantie financière : Non concernée

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

LISTE DES PRINCIPAUX PARTENAIRES

CONSEIL EN INVESTISSEMENT FINANCIER :

Nom	Nature	Type d'accord	Mode de rémunération
La Financière d'Orion	CIF	Accord de commercialisation	Commission
BOURSE DIRECT - NORTIA INVEST- ALPHEYS - ERES - EPSENS - EXTENDAM - NEXTSTAGE - FRANCE VALLEY - HOTTINGUER - REMAKE - ENTOURAGE VENTURES - ARKEA REIM	Société de Gestion	Convention de distribution	Commission

CONSEIL EN ASSURANCE :

Nom	Nature	Type d'accord	Mode de rémunération
La Financière d'Orion	Courtier en Assurances	Accord de commercialisation	Commission
ALPTIS - GENERALI - SURAVENIR - VIE PLUS - ORADEA - SWISSLIFE - ERES - NORTIA - CARDIF - APRIL - HODEVA - EPSENS - ONE LIFE	Assureur	Convention de courtage	Commission

La liste des principaux partenaires est non exhaustive et évolutive. La liste complète est disponible sur simple demande à votre conseiller. Il est précisé que La Financière d'Orion est dirigée par Emmanuel ANGELIER, Président, et Manuel PARENT, Directeur Général.

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

- 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 ;
- Et plus généralement les investissements durables au sens du règlement SFDR et/ou au sens du règlement Taxonomie ;
- 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 : La rémunération peut être perçue sous forme d'honoraires sur des missions de conseil et/ou de commissions sur affaires. Les deux missions de conseil que sont l'Analyse Patrimoniale et les audits spécifiques (retraite, prévoyance, succession, ...) seront facturés de 600 à 1800€ H.T. selon la complexité des dossiers (soit de 720 à 2160€ T.T.C.). Pour tout autre acte ou intervention du cabinet, des honoraires à la charge du client seront facturés sur la base de 1200€ H.T. de l'heure (soit 1440€ T.T.C.). Un forfait annuel pourra être mis en place dans le cadre d'une simplification des facturations. Toutefois, en fonction des affaires réalisées, le conseiller peut considérer les honoraires d'Analyse Patrimoniale ou d'audits inclus dans les commissions sur affaires. 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 : La rémunération peut être perçue sous forme d'honoraires sur des missions de conseil et/ou de commissions sur affaires. Les deux missions de conseil que sont l'Analyse Patrimoniale et les audits spécifiques (retraite, prévoyance, succession, ...) seront facturés de 600 à 1800€ H.T. selon la complexité des dossiers (soit de 720 à 2160€ T.T.C.). Pour tout autre acte ou intervention du cabinet, des honoraires à la charge du client seront facturés sur la base de 1200€ H.T. de l'heure (soit 1440€ T.T.C.). Un forfait annuel pourra être mis en place dans le cadre d'une simplification des facturations. Toutefois, en fonction des affaires réalisées, le conseiller peut considérer les honoraires d'Analyse Patrimoniale ou d'audits inclus dans les commissions sur affaires. 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.

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.

Un dispositif de mécanisme d'arbitrage automatique pourra être appliqué uniquement dans le cadre de l'assurance (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 2 juillet 2024)

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 : François JOURNEL

Par courrier : FJO PATRIMOINE 11 avenue du Général de Gaulle 78210 SAINT-CYR-L'ECOLE

Par téléphone : +33643029218

Par mail : francois.journel@fjopatrimoine.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.

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 : M. Rémi Bouchez - 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 : https://www.mediation-assurance.org/Saisir+le+mediateur)

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

Le client

Nom :

Prénom :

Fait à :

Date et signature :

Le conseiller

Nom : JOURNEL

Prénom : François

Fait à :

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 le cas échéant

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 dans les modalités qui sont précisées par une lettre de mission préalable.

Un métier réglementé :

Instaurés ou complétés par la loi de sécurité financière du 1er 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 Démarchage bancaire et financier, l'Agent Immobilier et le Conseiller en Investissement Financier (CIF).

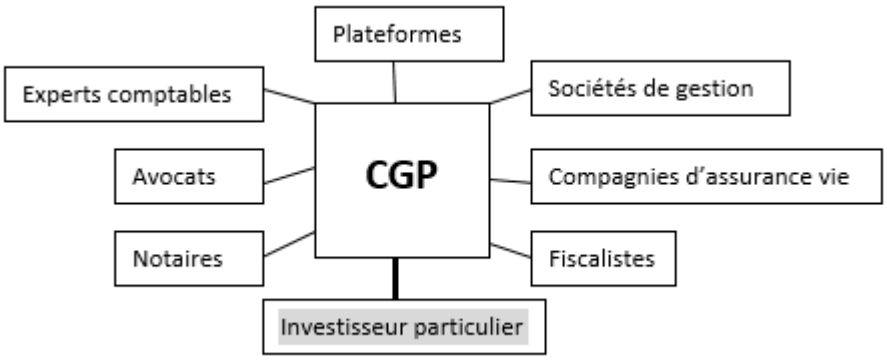
La réglementation, sous le contrôle conjoint de l'AMF et de l'ACPR, codifie les relations entre le client et son conseiller sous la forme d'un parcours basé sur des documents spécifiques précisant les obligations de chaque partie et visant à clarifier les informations remises au client :

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.