

Marc RECTON & Associés

Conseil en Gestion de Patrimoine

Adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine

Siège social : 11 Traverse Sylvacanne – 13100 Aix en Provence

Adresse Paris : c/o Régus – 72 rue du Faubourg Saint Honoré – 75009 Paris

Tel : 06 12 46 21 72

Site internet : www.recton.com - e-mail : marc.recton@recton.com

SARL au capital de 220.000 € - RCS d'Aix en Provence 448 561 720



QUELQUES MOTS SUR NOUS

Marc RECTON & Associés est une société indépendante créée en 1991 qui délivre des prestations de **Conseil en Gestion de Patrimoine** et d'**Intermédiation en produits financiers et solutions de placement**. Ses préconisations visent à **sécuriser le patrimoine** de ses clients tout en **optimisant leur situation globale**

Sa mission est de porter un regard tant sur les **aspects financiers que juridiques et fiscaux**, que de **veiller à la cohérence des décisions prises dans un contexte mouvant**.

Sa clientèle, construite uniquement par **cooptation de clients** et par un travail en **inter-professionnalité** avec d'autres spécialistes du Conseil, est constituée de **chefs d'entreprise et cadres dirigeants** en activité ou en retraite, ainsi que de **particuliers détenteurs de patrimoines significatifs ou complexes**.

Pour répondre aux demandes de ses clients Marc RECTON & Associés a développé **en interne ou en externe tout un ensemble d'expertises** de l'univers patrimonial.

Dans le cadre de notre démarche de qualité et de transparence, en règle avec les autorités de tutelle, nous vous présentons ci-après **nos garanties, nos statuts, nos prestations et nos engagements**.

NOS GARANTIES

* Protection des données 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 Laurence Bertauld en qualité de responsable de traitement au sens des dispositions du Règlement Général sur la protection des données personnelles (RGPD).

Ces données personnelles sont collectées, selon le cas, sur des bases légales différentes (votre consentement, la nécessité contractuelle, le respect d'une obligation légale et/ou encore l'intérêt légitime du Responsable de traitement). Concernant vos proches, nous vous remercions de les tenir informés des modalités du présent traitement de leurs données personnelles.

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 au marc.recton@recton.com. Vous disposez également du droit d'introduire une réclamation auprès de la CNIL.

* Assurance Responsabilité Civile Professionnelle & Garantie Financière

Assurance RCP et Garantie Financière : MMA IARD Assurances Mutuelles / MMA IARD, 14 boulevard Marie et Alexandre Oyon, 72030 Le Mans Cedex 9.

* 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 pour en accusé 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 (www.amf-france.org/le médiateur)
- Pour les autres activités : 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 (www.mediateur-conso.cmap.fr - consommation@cmap.fr).
- En cas d'échec, le litige pourrait être porté devant les tribunaux compétents.

NOS STATUTS

Autorités de Tutelles

Au titre de l'activité de **Conseil en Investissement Financier** : l'AMF - Autorité des Marchés Financiers - 17 place de la Bourse 75082 Paris Cedex 02.

Au titre de l'activité **d'intermédiaire en assurance** : l'ACPR - Autorité de Contrôle et de Résolution - 4 place de Budapest CS 92459 75436 Paris cedex 09.

Le cabinet est immatriculé au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le numéro 11060123 (consultable sur le site www.orias.fr). Ci-après la liste de nos statuts réglementés.

* Conseiller en investissements financiers

Conseiller en investissements financiers adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers

Les conseils donnés en matière de conseil en investissements financiers sont rendus de manière non-indépendante, le conseil repose sur une analyse restreinte des différents types d'instruments financiers et la rémunération se fait par honoraires ou commissions sur les instruments financiers.

Etablissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article L.341-3 du code monétaire et financier (notamment établissements de crédit, établissement de paiement, entreprises d'assurance et sociétés de gestion d'organismes de placement collectif) avec lesquels le cabinet entretient une relation significative de nature commerciale : **Adequity, Axiom Alternative Investments, Carmignac Gestion, DNCA Finance, EDRAM, Equitim, Fidelity Investments, Financière de l'Echiquier, H2O AM, GemWay Asset, JP Morgan AM, Mainfirst, M&G Group, Mindston Capital, Oddo BHF AM, Pictet AM, Rothschild & Cie Gestion, Silex, Spring, Sycomore Am, Truffle Capital, Xerys Gestion, Varenne Capital Partners ...**

* Intermédiaire en assurance dans la catégorie « b »

Courtier en assurance positionné dans la catégorie « b » n'étant pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance ; il peut vous être communiqué, sur simple demande, le nom des entreprises d'assurance avec lesquelles le cabinet travaille.

Entreprises avec lesquelles il existe un lien financier : Néant

* Démarcheur bancaire et financier

Identité des mandants pour lesquels le cabinet exerce une activité de démarchage : **123 Venture, Alpheys Invest, Oddo & Cie, La Française AM, Prado Epargne, Eres Group, Spring, Truffle Capital, Nortia Invest.**

* Transaction sur immeubles et fonds de commerce

Titulaire de la carte professionnelle de transaction sur immeubles et fonds de commerce n° CPI 8401 2018 000 027 971 délivrée par la CCI de Vaucluse.

Ne peut recevoir aucun fonds, effet, ou valeur.

Informations sur les modes de communication

Dans le cadre de notre relation contractuelle, nous pourrons communiquer par courrier postal ou par tous moyens de télécommunications, notamment courriels.

NOS PRESTATIONS

Nous avons établi 3 types de prestations pour répondre à toutes les demandes de nos clients. Selon vos attentes ou vos besoins vous pouvez nous consulter **ponctuellement ou non** :

- pour une **mission d'intermédiation/courtage**
- pour un **conseil patrimonial approfondi**
- pour le **suivi de vos affaires privées**

NOS ENGAGEMENTS

Nous sommes convaincus que la qualité relationnelle est une source de confiance, c'est pourquoi nous pensons que vous devez bénéficier d'un **conseiller expérimenté, impliqué et disponible sur la durée**. L'accompagnement est primordial dans un marché où tout peut être confus très vite.

Les **temps de rencontres sont programmés au rythme que vous estimez nécessaire**, les formes de communication sont validées ensemble : téléphone, visio-conférence (www.zoom.us), e-mails, réunions...

Nos échanges sont constructifs et pédagogiques afin de **prendre vos décisions ou vos options en toute connaissance de cause**. Notre expertise permet de répondre à vos questions et si nous Ainsi, c'est vous qui décidez **dans quelle mesure, selon vos besoins, vous voulez que notre cabinet vous accompagne**.

Vos besoins et l'environnement patrimonial sont évolutifs, ils nous poussent à **améliorer nos expertises et nos pratiques**. Nous suivons plus de **42 heures de formation par an** et sommes membre du **Club de Réflexion des Indépendants du Patrimoine** (10 cabinets dépassant 1 milliard € d'actifs suivis).

Pour renforcer la sécurité de nos prestations et le suivi des produits conseillés nous **investissons dans des outils informatiques d'agrégation de comptes et d'optimisation patrimoniale**.

En conclusion, nous concevons la **gestion de patrimoine de manière globale** et non plus sectorielle comme certains acteurs du marché la pratiquent encore, en permettant à nos clients de bénéficier de **conseils globaux à forte valeur ajoutée**, tout en leur évitant la mise en place de solutions patrimoniales inutiles ou inappropriés.

Je (nous) soussigné(s) \$representant_legal.nom\$ \$representant_legal.prenom\$ représentant legal de la Société
\$pm.raison-sociale\$

atteste avoir reçu un exemplaire de ce document d'entrée en relation.

Fait à Aix en Provence

le \$now\$

MIEUX COMPRENDRE LA RELATION « CLIENT / CONSEILLER » DANS UN ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE NORMÉ

L'essentiel du parcours client en 5 étapes

1. ENTRÉE EN RELATION CLIENT

Remise par le Conseiller du document d'entrée en relation (325-5 RGAMF) que cette remise soit ou non suivie de la signature d'une lettre de mission (*Position AMF n° 2006-23*)

2. REMISE PAR LE CONSEILLER ET SIGNATURE PAR LES 2 PARTIES DE LA LETTRE DE MISSION

Recueil des informations du client (L.541-8-1 4° CMF) relatives à :

- **sa connaissance et son expérience en matière d'investissement,**
- **sa situation financière (y compris sa capacité à faire face aux pertes) et ses objectifs d'investissement (y compris sa tolérance au risque)**

Les informations collectées permettent au conseiller de recommander les opérations, instruments financiers et services d'investissement adaptés à la situation de son client.

Lorsque le client ne communique pas les informations requises, le Conseiller doit s'abstenir de lui recommander les opérations, instruments et services en question.

3. PRESENTATION DES PRÉCONISATIONS

Rapport écrit => Remise des préconisations dénommées « Déclaration d'adéquation » (L.541-8-1 9° CMF et 325-17 RGAMF):

- sur un support durable,
- justifiant de quelle manière les différentes propositions répondent à la situation, à l'expérience et aux objectifs d'investissement du client,
- précisant l'éventuelle nécessité d'une évaluation périodique de l'adéquation (cf. étape suivi du client),
- présentation des coûts et frais attendus et de la rémunération attendue du Conseiller des instruments et services conseillés.

Remise des DICI OPCVM et DIC PRIIP's

L'objectif est de permettre au client, avant d'investir, de comprendre et de comparer les principales caractéristiques des produits d'investissement et les risques qui y sont associés.

4. MISE EN OEUVRE DES PRECONISATIONS

Si service de réception et transmission d'ordres : remise d'une convention RTO et horodatage des ordres (325-32 RGAMF).

5. SUIVI

Evaluation périodique de l'adéquation (325-17 RGAMF). L'évaluation s'effectue au moins annuellement. La fréquence est accrue en fonction du profil de risque du client et du type d'instruments financiers recommandés.