|  |
| --- |
| **RAPPORT DE MISSION / DÉCLARATION D’ADÉQUATION**  **Analyses, préconisations et phase de suivi**  **LES FORÊTS** |

|  |  |
| --- | --- |
| **LE(S) CLIENT(S) :**  **Nom : DE LONLAY**  **Prénom : Guillaume**  **Adresse :**  **E-mail :** | **LE CONSEILLER :**  **Nom : DE LONLAY**  **Prénom : Guillaume**  **Société : Tailored Finance** |

|  |
| --- |
| **RAPPEL DE LA DEMANDE** |

**Vous souhaitez optimiser vos disponibilités et diversifier votre patrimoine afin de vous constituer des revenus complémentaires à un horizon de 10 ans tout en privilégiant l’absence de soucis de gestion.**

**Pour cela, vous envisagez d’utiliser en partie vos disponibilités, soit …………….€. Votre capacité d’épargne est de …………..€ mensuels.**

|  |
| --- |
| **SITUATION DU CLIENT** |

**L’ensemble des éléments relatifs à votre situation personnelle ou patrimoniale ont été renseignés dans le recueil de connaissance client et le profil investisseur.**

**Monsieur ……………… :**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Âge** | **Pro/non pro** | **Revenu** | **Enfants et âges** | **Situation mat.** | **Rés. Fiscale** | **Profil de risque** | **Niveau de connaissance** |
| **29** | **Non Pro** | **Entre 30 et 70K€** | **/** | **Célibataire** | **France** | **Équilibré (3/7)** | **Informé (2/3)** |

**Madame ……………… :**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Âge** | **Pro/non pro** | **Revenu** | **Enfants et âges** | **Situation mat.** | **Rés. Fiscale** | **Profil de risque** | **Niveau de connaissance** |
| **29** | **Non Pro** | **Entre 30 et 70K€** | **/** | **Célibataire** | **France** | **Équilibré (3/7)** | **Informé (2/3)** |

|  |
| --- |
| **RAPPEL DES OBJECTIFS** |

**Tout au long de cette mission, nous avons pris en compte que vos objectifs sont les suivants :**

**Se constituer une épargne de précaution.**

**Placer des liquidités à court terme.**

**Constituer, valoriser, diversifier un capital sur le long terme.**

**Obtenir des revenus complémentaires.**

**Se constituer un patrimoine.**

**Optimiser la rentabilité de ses placements.**

**Convertir immédiatement en revenus réguliers et viagers un capital disponible.**

**Accéder à l’univers d’investissement luxembourgeois (multi-devises, multi-gestionnaires, FID et FAS).**

**Déléguer à un professionnel la gestion financière de votre épargne.**

**Optimiser votre fiscalité.**

**Réduire son IFI.**

**Financer un achat immobilier.**

**Aider ses enfants.**

**Anticiper sa mobilité géographique.**

**Se prémunir contre les accidents de la vie.**

**Protéger son conjoint vivant.**

**Protéger ses proches.**

**Préparer sa retraite.**

**Préparer la transmission de son patrimoine.**

**Préparer la transmission de son entreprise.**

|  |
| --- |
| **VOS QUESTIONS** |

**En cas de questions :**

**Concernant votre demande, rappelée un plus tôt, et lors de nos échanges, vous nous avez posé les questions suivantes :**

**Auxquelles nous vous apportons/avons apporté les réponses suivantes :**

**Si pas de questions :**

**Lors de nos différents rendez-vous, vous n’avez pas posé de questions quant à l’opération que nous vous proposons.**

|  |
| --- |
| **RAPPEL DES MISSIONS CONFIÉES** |

**Votre demande correspond donc, parmi les missions que nous proposons :**

**Immobilier (SCPI, LMNP, LMP, etc.).**

**Assurance-vie (France, Luxembourg).**

**Placements en valeurs mobilières.**

**Défiscalisation (Malraux, MH, Girardin, etc.).**

**Prévoyance**

**Banque et organismes de crédits.**

|  |
| --- |
| **ANALYSE DE LA SITUATION** |

**La valeur de votre patrimoine est estimée à environ ……………..€.**

**La répartition de vos avoirs fait donc apparaître un profil patrimonial :**

**Surexposé : composé uniquement d’immobilier / de produits de taux / de produits boursiers.**

**Financier : composé majoritairement de produits de taux et d’investissement sur le marché des actions et comportant une part faible en produits immobiliers.**

**De croissance : composé majoritairement de produits immobiliers et d’investissement sur le marché des actions et comportant une part faible en produits de taux.**

**Mature : réparti de manière équilibrée entre les trois principales classes d’actifs (immobilier, produits de taux, bourse).**

**De rente : composé majoritairement de produits immobiliers et produits de taux, et comportant un part faible investie dans des produits boursiers.**

**Conformément au profil investisseur, l’analyse de votre sensibilité au risque fait ressortir, sur les produits financiers, un profil :**

**Sécuritaire (1 à 2/7) : Vous ne souhaitez pas prendre de risques dans vos placements afin de réaliser vos projets en toute sécurité. La protection de votre capital doit être assurée quel que soit votre horizon de placement.**

**Défensif (3/7) : Vous souhaitez prendre le minimum de risques dans vos placements afin de réaliser vos projets en toute sécurité. Votre faible tolérance au risque impose la sélection de supports à faible volatilité.**

**Équilibré (4 à 5/7) : Vous souhaitez maîtriser le degré de risque de vos placements tout en acceptant des fluctuations raisonnables de la valeur de votre capital pour en améliorer les performances.**

**Dynamique (6/7) : Vous êtes prêts à vous positionner en partie sur des marchés volatiles en contrepartie d’une espérance de gain élevé. De ce fait, vous êtes prêt à accepter d’importantes fluctuations de la valeur de votre capital dans le temps.**

**Offensif (7/7) : Vous privilégiez avant tout la performance, au risque de vous exposer à d’importantes pertes en capital.**

|  |
| --- |
| **PRECONISATIONS :**  **LES GROUPEMENTS FORESTIERS** |

***Le conseil que nous vous délivrons répond à une stratégie définie à un moment donné et est susceptible de modifications en fonction de changements, qu’ils soient d’ordre professionnel ou personnel. Seule une actualisation de ces préconisations permettra un ajustement. J’attire votre attention sur le fait que toute déclaration erronée ou incomplète ne nous permettra pas de vous assurer un conseil parfaitement adapté à votre situation.***

**Nous pensons qu’une organisation patrimoniale équilibrée repose sur le principe de l’approche globale. En effet, ce type d’approche permet d’adapter le patrimoine aux grands cycles de votre vie et à l’évolution dans le temps de vos objectifs. Diversifier ses placements entre la solidité de la pierre, la sécurité des taux garantis et les performances de long terme de la bourse est essentiel : cela limite les risques conjoncturels, protège contre des cycles économiques aléatoires et assure à un patrimoine une croissance constante.**

**Vous nous avez sollicités sur l’acquisition de parts de Groupements forestiers ou fonciers. Au regard de votre situation et de vos objectifs, nous pensons que l’acquisition de parts de GFI, support immobilier favorable à la diversification et la transmission de votre patrimoine et à la réduction de votre pression fiscale, vous permettra de répondre à vos objectifs tout en diversifiant votre patrimoine.**

**Au regard de votre situation Patrimoniale ainsi que de vos objectifs, nous vous proposons les acquisitions suivantes :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Proposition** | | |
| **GFI/GFF** | **GFI France VALLEY FORÊTS III**  **SA France VALLEY REVENUS EUROPE XI** | |
| **Montant à investir** | **………………….€ pour le GFI France VALLEY FORÊTS III**  **………………….€ pour la SA France VALLEY REVENUS EUROPE XI** | |
| **Valeur de la souscription** | **………………….€** | |
| **Réduction d’impôt éventuelle** | **TAUX** | **MONTANT** |
| **18% pour le GFI France VALLEY FORÊTS III**  **18 % pour la SA France VALLEY REVENUS EUROPE XI** | **………………….€ pour le GFI France VALLEY FORÊTS III**  **………………….€ pour la SA France VALLEY REVENUS EUROPE XI** |
| **Mode d’acquisition** | **Comptant  Crédit amortissable**  **Épargne ………….€ par  mois  trimestre  année** | |

|  |
| --- |
| **Attention : Il est important de garder à l’esprit que les rendements du passé ne constituent pas un indicateur fiable des rendements futurs.** |

**Fiche de Présentation**

**Les groupements Fonciers Forestiers et d’Investissement  
(GFI et GFF)**

**Définition**

**Un GFI est une société civile dont l’objet est l’acquisition et la gestion de biens fonciers à des fins agricoles. Le GFI permet aux investisseurs de détenir indirectement des terres agricoles, tout en bénéficiant de certains avantages fiscaux.**

**Un GFF est une société civile ayant pour objet l’acquisition et la gestion de forêts. Il permet aux investisseurs de participer à la préservation et à l’exploitation de la forêt tout en bénéficiant d’avantages fiscaux spécifiques.**

**Fonctionnement**

**Les investisseurs achètent des parts du GFI ou du GFF, contribuant ainsi au financement des acquisitions de terrains agricoles ou forestiers.**

**La gestion des actifs est assurée par des experts agricoles ou forestiers qui s’occupent de l’exploitation, de l’entretien et de la valorisation des terrains.**

**Les revenus proviennent de la location des terres agricoles (pour les GFI) ou de l’exploitation forestière (vente de bois, chasse, etc. pour les GFF). Les revenus peuvent être distribués aux investisseurs ou réinvestis.**

**Les parts de GFI et GFF sont généralement peu liquides. La revente de parts peut être complexe et dépend de la demande sur le marché secondaire.**

**Les actifs sont valorisés régulièrement par des experts indépendants, mais les fluctuations de marché peuvent impacter leur valeur.**

**Principaux avantages**

**Ces groupements permettent d’investir dans des actifs tangibles (terres agricoles ou forêts), diversifiant ainsi le patrimoine.**

**L’investissement en GFF peut, sous conditions, entraîner une réduction d’impôts égale à 18% du montant investit l’année de l’investissement, dans la limite des plafonds en vigueur.**

**Les parts de Groupements Fonciers bénéficient d’une exonération partielle d’Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI) et de droits de succession, à hauteur de 75%, si les parts sont conservées pendant au moins deux ans.**

**En investissant dans un GFF, les investisseurs participent à la préservation de la forêt et à la gestion durable des ressources naturelles.**

**Principaux risques associés**

* **Risque de Liquidité : La revente de parts est limitée, et le marché secondaire est restreint, ce qui peut rendre l’investissement peu liquide.**
* **Risque Naturel : Les GFF sont exposés aux risques naturels tels que les incendies, tempêtes, et maladies qui peuvent affecter la valorisation des actifs forestiers.**
* **Risque de Rendement : Les revenus dépendent des conditions de marché (prix des loyers agricoles ou du bois), de la qualité de la gestion, et des aléas climatiques.**
* **Risque de Perte en Capital : Comme tout investissement, il existe un risque de perte en capital. Les parts peuvent perdre de la valeur si le marché foncier ou forestier se détériore.**

**Avertissement : Les performances passées ne garantissent pas les performances futures, et il existe un risque de perte en capital.**

**Frais associés**

* **Frais de Souscription : Frais prélevés à l’entrée, généralement entre 5% et 10% du montant investi.**
* **Frais de Gestion : Frais annuels prélevés sur la valorisation des actifs, destinés à couvrir les coûts de gestion et d’entretien.**
* **Frais de Cession : Frais potentiels lors de la revente des parts, à vérifier avec la société de gestion.**

**Ces frais réduisent le rendement global de l’investissement. Il est important de bien les comprendre avant d’investir.**

**Profil de l’investisseur**

**Les GFI et GFF conviennent aux investisseurs souhaitant diversifier leur patrimoine avec un horizon de long terme (minimum 10 ans, en raison de la faible liquidité des parts et de la nature de l’investissement) et prêts à accepter un risque Faible (3/7) à élevé (6/7).**

**Investissement risqué, exposé aux aléas climatiques et de marché. Recommandé pour les investisseurs avec une capacité à supporter la volatilité et les risques naturels.**

|  |
| --- |
| **JUSTIFICATION DE L’ADÉQUATION** |

**L’investissement que nous vous avons proposé présente un niveau global de risque de 3/7 pour environ ……% de votre patrimoine global. Il s’inscrit donc dans le cadre de votre profil des placements financiers.**

|  |  |
| --- | --- |
| **TABLEAU RECAPITULATIF** | |
| **La recommandation formulée est adaptée au client ?** | **Oui  Non** |
| **La recommandation est conforme aux objectifs ?** | **Oui  Non** |
| **La durée d’investissement est conforme à la situation particulière du client ?** | **Oui  Non** |
| **La recommandation est adaptée aux connaissances et à l’expérience du client ?** | **Oui  Non** |
| **La recommandation est adaptée au client vis-à-vis de son attitude à l’égard du risque et de sa capacité à subir des pertes ?** | **Oui  Non** |
| **Les produits d’investissement recommandés nécessitent-ils une évaluation périodique\* de l’adéquation des conseils fournis ?** | **Oui  Non** |

**\* Dans le cadre de la présente mission, votre conseiller vous fournira un service d’évaluation de l’adéquation des investissements recommandés. Ce service consistera à vérifier annuellement/trimestriellement/semestriellement, etc. l’adéquation de ces investissements au regard de l’évolution de votre situation, de vos objectifs et de votre profil investisseur ainsi que de celle du profil du produit préconisé. La prestation sera formalisée au sein d’un rapport périodique d’adéquation (ou annuel, semestriel, trimestriel, etc.).**

**INFORMATION QUANT À L’ESG**

**ATTENTION : Supprimer les lignes non concernées**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUIT** | **Critères ESG & incidences négatives prises en compte** | **% Objectif ESG** | **% Taxinomie** | **Article SFDR** | **Label** |
| **GFI France Valley Forêts III** | **Biodiversité ; Emissions GES ; Changement climatique ;** | **100 %** | **100 %** | **9** | **ISR** |
| **SA France Valley Revenu Europe XII** | **Biodiversité ; Emissions GES ; Changement climatique ;** | **100 %** | **100 %** | **9** | **ISR** |
| **TOTAL ALLOCATION** | **NC** | **100 %** | **100 %** | **NC** | **NC** |
| **CLIENT** | **Atténuation changement climatique ; Adaptation au changement climatique ; Gestion ressources (eau & déchet) ; Durabilité ; Economie circulaire ; Réduction GES ; Biodiversité ; Diversité des genres ; Non-exposition aux armes ;** | **5%** | **NC** | **NC** | **NC** |

**Le produit et/ou la stratégie conseillés répondent-ils aux préférences ESG / durabilité du client ?**

**Oui  Non**

**Si non, indiquez les raisons : les produits en adéquation avec le profil du client et avec ses objectifs prioritaires ne répondaient pas aux critères ESG/durabilité. Le client doit modifier son questionnaire client concernant ses préférences ESG pour pouvoir réaliser sa prestation de conseil sans les préférences ESG initiales.**

**Nous confirmons que les préconisations formulées dans le présent rapport de mission sont cohérentes avec les exigences et les besoins du client (situation financière et objectifs) et appropriées à son profil investisseur.**

**Cet investissement entraîne l’application de frais énumérés ci-dessous.**

**La rémunération de Tailored Finance sera constituée de commissions versées par nos partenaires (compagnies d’assurance, sociétés de gestion, fournisseurs d’instruments financiers, etc.) et dépendra de l’investissement que vous réaliserez.**

**ATTENTION : Supprimer les lignes non concernées**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **INFORMATIONS SUR LES COÛTS ET FRAIS** | | |
| **Libellé** | **Part en %** | **Montant en €** |
| **COÛTS LIÉS AU(X) SERVICE(S)** | | |
| **Non applicable** | **0,00 %** | **0 €** |
| **COÛTS LIÉS AUX PRODUITS** | | |
| **Frais de souscription GFI France Valley Forêts III** | **10,00 %** | **0,00 €** |
| **Frais de souscription SA France Valley Revenu Europe XII** | **10,00 %** | **0,00 €** |
| **COÛTS ET FRAIS TOTAUX** | **...…… %** | **.…….€** |
| **DONT PAIEMENT REÇU DE TIERS PAR LE CIF\*** | | |
| **Commission GFI France Valley Forêts III** | **2,00 %** | **0,00 €** |
| **Commission SA France Valley Revenu Europe XII** | **2,00 %** | **0,00 €** |

**\* *Les paiements reçus de tiers par le CIF sont compris dans les frais de souscription et de gestion mentionnés dans les coûts liés aux produits. Ceux-ci sont précisés par soucis de transparence et de respect de nos obligations.***

**Le tableau ci-dessous indique l’impact des coûts au fil du temps,pour un investissement de 10 000 € :**

**ATTENTION : Supprimer les lignes non concernées**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUIT** |  | **Sortie après 1 an** | **Sortie après 5 ans** | **Sortie à la fin de période recommandée (10 ans)** |
| **GFI France Valley Forêts III** | **Coûts totaux** | **1 608 €** | **2 646 €** | **3 304 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **16,08 %** | **5,29 %** | **3,30 %** |
| **SA France Valley Revenu Europe XII** | **Coûts totaux** | **1 928 €** | **3 168 €** | **3 950 €** |
| **Incidence sur le rendement** | **19,28 %** | **7,34 %** | **3,95 %** |

**Le tableau ci-dessous indique :**

**• l’incidence annuelle des différents types de coûts sur le rendement que vous pourriez obtenir de votre investissement à la fin de la période d’investissement recommandée** **(minimum 8 ans) ;**

**• la signification des différentes catégories de coûts.**

**ATTENTION : Supprimer les lignes non concernées**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUIT** | **Coûts ponctuels** | | **Coûts récurrents** | |
| **Coûts d’entrée** | **Coûts de sortie** | **Coûts de transaction de portefeuille** | **Autres coûts récurrents** |
| **GFI France Valley Forêts III** | **1,00 %** | **0,00 %** | **1,06 %** | **1,24 %** |
| **SA France Valley Revenu Europe XII** | **1,20%** | **0,00%** | **1,27 %** | **1,48 %** |

**Les coûts accessoires (commissions liées aux résultats et commissions d’intéressement) sont de 0%.**

**Par la présente vous reconnaissez avoir reçu la documentation précontractuelle suivante (documentation annexée au présent rapport) :**

* **Le document d’information clé (DIC) du contrat et les documents d’informations clés spécifiques à chaque support financier ou option d’investissement.**
* **Une notice d’information précisant les dispositions essentielles du contrat et les conditions d’exercice de la faculté de renonciation.**
* **Une proposition de contrat comprenant notamment un modèle de lettre destiné à faciliter l’exercice de la faculté de renonciation.**
* **Le mandat de Réception / Transmission d’Ordres, le cas échéant.**

**Nous espérons que cette proposition répondra à vos attentes et restons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.**

**Nous vous prions d’agréer, Madame, Monsieur, l’expression de nos sincères salutations.**

**Rédigé en deux exemplaires, dont l’un a été remis au client.**

|  |  |
| --- | --- |
| **LE(S) CLIENT(S)**  **A………………………………, le………………………**  **Signature :** | **LE CONSEILLER**  **A………………………………, le………………………**  **Signature :** |