

## DOCUMENT D'INFORMATION LÉGALE

Mis à jour 01/2023.

SAS Trinity Gestion Privée, au capital de 30 000 euros, dont le siège social est au 1, avenue Victor Hugo 26000 VALENCE, inscrite au registre du commerce et des sociétés de Romans sous le numéro 809051337, référencée sous le numéro E008168 par l'ANACOFI, association agréée par l'AMF, disposant d'une garantie financière et d'une assurance RCP n°RCPIPO467, représentée par ses dirigeants Alain Atallah, Président, et Brice Ruel, Directeur Général.

[www.trinity-gestion.fr](http://www.trinity-gestion.fr) – 04.58.17.50.20 – [contact@trinity-gestion.fr](mailto:contact@trinity-gestion.fr)

### I. OBJET DE LA LETTRE DE MISSION

Les objectifs principaux de la lettre de mission peuvent être les suivants :

Nature de la mission principale	Description	Statut d'opération
<b>Assistance au placement</b>	Il s'agit de procéder au placement d'une somme d'argent, après avoir dégager quelles sont les attentes du client (capitalisation, revenus complémentaires), ses objectifs temporels (court, moyen ou long terme), et son acceptation du risque.	<b>IAS ou CIF</b>
<b>Suivi d'une allocation d'actifs</b>	Le suivi de l'allocation découle des objectifs du client et de son profil de risque. Il vise à s'assurer de l'adéquation de l'allocation d'actifs avec les objectifs financiers fixés, et/ou à leur adéquation avec le profil de risque déterminé. Le suivi peut être confié à Trinity Gestion Privée, ou délégué à une société de gestion spécialisée, ou encore laissé au soin du client, qui sollicitera alors Trinity Gestion Privée, selon qu'il s'agisse d'un contrat d'assurance ou d'un compte titres.	<b>IAS ou CIF</b>
<b>Réception / Transmission d'ordre</b>	Cette mission accompagne naturellement certains placements financiers. Il s'agit de vous indiquer dans quelles conditions ont lieu la transmission des ordres d'acquisition ou de cession des biens et valeurs mobilières conseillées.	<b>CIF</b>
<b>Acquisition/Cession immobilière</b>	L'intervention consiste à valider la pertinence de l'opération immobilière projetée par la remise de simulations. Elle se poursuit par la présentation éventuelle de biens immobiliers pour lesquels le critère de l'emplacement est privilégié ou par la mise en place d'un mandat de vente du bien.	<b>Agent Immobilier</b>
<b>Audit Patrimonial et Financier</b>	L'audit du patrimoine dépasse la simple prise de connaissance des éléments patrimoniaux. Il s'agit ici d'établir une cartographie complète du patrimoine, et des conséquences civiles et/ou fiscales d'ordre familial. Dans ce cadre, des simulations de successions sont opérées. À la suite de la cartographie dressée, l'audit vise à proposer des solutions d'optimisation fiscale, ou de correction des fragilités juridiques qui peuvent exister.	<b>IAS ou CIF + CJA</b>
<b>Suivi annuel du patrimoine</b>	Il s'agit de vérifier l'adéquation de l'ensemble des placements et stratégies mises en place, et suggérer le cas échéant certaines modifications patrimoniales, liées à l'évolution de la famille, des objectifs, ou des lois, notamment fiscales.	<b>IAS ou CIF + CJA</b>
<b>Accompagnement fiscal</b>	L'accompagnement fiscal peut prendre la forme d'une aide à la déclaration, ou de la recherche et la proposition de produits de défiscalisation.	<b>CIF + CJA</b>
<b>Assurances temporaires</b>	Il s'agit d'auditer les besoins en termes de risques financiers liés aux accidents de la vie (maladie, invalidité, décès), et de les couvrir par la mise en place d'assurances décès.	<b>IAS</b>
<b>Prévention des Vulnérabilités</b>	La mission est d'orchestrer la mise en place des mesures nécessaires à la prévention des apparitions de la vulnérabilité, après audit de la situation. Cette mission prend un sens particulier pour le chef d'entreprise.	<b>IAS ou CIF + CJA</b>
<b>Coffre-fort numérique</b>	Il s'agit de centraliser et conserver pour le client certaines pièces patrimoniales dont il pourrait avoir besoin ou qu'il pourrait souhaiter regrouper (clauses bénéficiaires, testament, actes de donation, etc...)	<b>Sans objet</b>

1

## II. OBJECTIFS SPÉCIAUX

Vous nous sollicitez afin de rechercher et vous présenter des produits pouvant vous permettre de diversifier votre patrimoine en investissant sur des actifs si possible décorrélés des marchés traditionnels. L'investissement non coté est privilégié.

## III. CONTRAINTES DE RISQUE

Profil déclaré	Garanti	Défensif	Prudent	Équilibré	Dynamique	Offensif	Très Offensif
Objectif de rentabilité	1%	2%	3%	4%	5%	7%	8%
Max Draw Down souhaité	0%	-4%	-7%	-15%	-20%	-30%	-40%
Équivalence SRR1 AMF	1	2	3	4	5	6	7

La lecture du tableau a lieu de la manière suivante :

Les barrières énoncées de rentabilité et de max draw down ont été réalisées de manière statistique et ne se vérifient que sur une période longue. A ce titre, il est toujours conseillé d'aborder une période de 5 ans au minimum, et une durée la plus longue possible au fur et à mesure qu'augmente le risque souhaité. Le max draw down indiqué correspond à une moyenne de risque pour une gestion qui observerait la volatilité moyenne des bornes SRR1 (par exemple une volatilité de 4 pour le profil Équilibré).

Les chiffres obtenus sont purement indicatifs et doivent être considérés comme un idéal. Ils ne sauraient constituer des barrières strictes, mais des objectifs. Les chiffres donnés sont entendus bruts de tous frais de gestion ou d'arbitrage.

La norme SRR1 indique un couloir de volatilité, principale mesure du risque financier. D'un point de vue statistique, le risque en capital est du double de la volatilité cible. A ce titre, l'exposition au risque pourra toujours être inférieure à la volatilité cible si nous pensons qu'il faille observer une certaine prudence. Enfin, le respect d'une borne de volatilité n'implique pas que soit sélectionnées uniquement des unités de comptes de volatilité équivalente à celle du profil de risque, mais que l'ensemble de l'allocation puisse correspondre à la volatilité cible. Le max draw down s'entend sur une période glissante de 12 mois.

## IV. DURÉE DE LA MISSION

Nature de la mission principale	Durée
<b>Assistance au placement</b>	La mission est réputée terminée dès la souscription du ou des produits recommandés. Par exception, cette mission peut-être périodique ou étalée dans le temps (exemple : recherche continue de produits financiers décorrélés des marchés, investissements récurrents, etc...).
<b>Suivi d'une allocation d'actifs</b>	Cette mission est par nature continue. Elle peut avoir lieu de différentes manières selon qu'il s'agisse d'un contrôle périodique de l'adéquation d'une allocation aux objectifs du client (suivi passif), de la délégation d'un mandat à une société de gestion tierce (suivi passif), ou d'un suivi actif dans le cadre de la conclusion d'un mandat d'arbitrages qui nous serait confié.
<b>Réception / Transmission d'ordre</b>	Par essence, il s'agit d'une convention cadre, dont l'exécution est ponctuelle.
<b>Acquisition/Cession immobilière</b>	La mission est réputée terminée lorsque l'opération a été dénouée par l'acquisition ou la cession du bien.
<b>Audit Patrimonial et financier</b>	La mission prend fin à la remise des documents d'audit simulant l'existant. La simulation peut contenir des simulations prospectives, et, éventuellement des préconisations et une assistance à les mettre en place, en animant un réseau d'experts
<b>Suivi annuel du patrimoine</b>	Il s'agit de vérifier l'adéquation de l'ensemble des placements et stratégies mises en place, et suggérer le cas échéant certaines modifications patrimoniales, liées à l'évolution de la famille, des objectifs, ou des lois, notamment fiscales.
<b>Accompagnement fiscal</b>	En cas d'accompagnement sur les déclarations d'impôts, les missions sont ponctuelles et tacitement reconductibles chaque année. La mission sera réputée remplie par la signature en ligne ou par la remise des documents de déclarations fiscales au client. En cas d'accompagnement dans la défiscalisation, la mission sera réputée remplie par la présentation de produits de défiscalisation au client.
<b>Assurances temporaires</b>	La mission est réputée réalisée par la souscription de la police d'assurance.
<b>Prévention des vulnérabilités</b>	La mission peut être ponctuelle (audit, animation d'experts, mise en place d'un mandat de protection, etc...), ou continue (établissement de comptes et rapports de gestion,...).
<b>Coffre-fort numérique</b>	Jusqu'à résiliation.

## V. NATURE DU CONSEIL DONNÉ

Si le placement est effectué au sein d'un contrat d'assurance-vie, de retraite ou de capitalisation, la proposition de placement ainsi que le suivi financier relèveront exclusivement de l'activité de courtage.

Si le placement est effectué sur tout autre type d'enveloppe (comptes titres, PEA, investissement direct, défiscalisation, etc.), l'activité de TRINITY Gestion Privée relèvera du statut du conseiller en investissements financiers.

A ce titre, TRINITY Gestion Privée délivrera un conseil, dans le respect de l'obligation d'œuvrer au mieux des intérêts du client, mais défini comme non indépendant, une rémunération étant perçue par voie de rétrocession de frais d'entrée et/ou de frais de gestion. TRINITY Gestion Privée disposant d'un nombre de partenaires et fournisseurs large, l'analyse se limitera le plus généralement aux instruments financiers émis et proposés par lesdits partenaires. Néanmoins, la liste des partenaires et fournisseurs est amenée à être régulièrement modifiée, amendée ou élargie.

## VI. DÉROULEMENT DE LA MISSION

TRINITY Gestion Privée s'engage à mettre en œuvre l'ensemble de ses compétences pour conseiller au mieux le client dans la réalisation de ses objectifs et lui proposer des solutions cohérentes.

Dans le cas où le client effectuerait une demande d'arbitrage, ou de rachat partiel sur un contrat d'assurance, TRINITY Gestion Privée s'engage à transmettre les ordres que lui fait parvenir son client dans les meilleurs délais, et le cas échéant à lui apporter un conseil personnalisé. Le client s'engage à ce titre à transmettre des ordres clairs et précis, lesquels seront formulés chaque fois qu'il est possible sur les documents réservés à cet usage. Le document comprendra le nom et le montant ou le pourcentage des unités de comptes qu'il souhaite arbitrer.

TRINITY Gestion Privée décline toute responsabilité quant au délai de traitement d'une information qui lui serait adressée alors que cette dernière ne remplit pas les conditions ci-dessus énoncées. TRINITY Gestion Privée ne saurait s'engager sur aucun délai de traitement des ordres reçus, notamment en période de vacances. La demande devra impérativement être adressée à TRINITY Gestion Privée à la fois par mail, ET par courrier.

Chaque fois que cela sera possible, et notamment lorsqu'il agira en tant que IAS (intermédiation en assurance-vie, assurance-décès), TRINITY Gestion Privée présentera plusieurs offres, où à défaut une synthèse d'un appel d'offres.

## VII. INFORMATIONS SUR LA BONNE EXECUTION DES MISSIONS

Dans le cadre d'opérations d'arbitrage, TRINITY Gestion Privée veille à la bonne exécution des ordres par les partenaires financiers, en effectuant un rapprochement constant des écritures financières passées.

S'agissant de missions d'audit, la remise de l'audit ou de l'ensemble des échanges écrits, constituant autant de conseils, sera considérée comme représentant le document de préconisations.

S'agissant d'un investissement financier réalisé dans le cadre d'une intermédiation, la mission sera présumée remplie dès lors que le client recevra les documents officiels des partenaires financiers de TRINITY Gestion Privée, attestant de l'ouverture des comptes et contrats, et du placement conforme des sommes investies.

### **Le Client :**

Nom : Prénom :

Atteste avoir reçu et pris connaissance de ce document intitulé « Document d'information Légal » le :

Signature :