

Document d'Entrée en Relation (D.E.R. 2025.01)

Remis en application de l'article 325-5-1 du Règlement Général de l'AMF et par les articles L521-2 du Code des Assurances



Adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (www.CNCGP.fr)

SilmaTec Finance Sarl au capital social de 12.760 euros

Immatriculation au RCS de Nanterre sous le numéro 450 777 651

Le siège social est situé 21 rue Pierre Lhomme - 92400 Courbevoie

Bureaux : 5 rue Paul Napoléon Roinard - 92400 Courbevoie

Tél. : 01 46 98 00 21 - infos@silmatec.net - www.silmatec.net

[Document remis à :](#)

I. Activités réglementées

SilmaTec Finance est immatriculée au registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance sous le numéro 07 005 063 (qui peut être consulté sur le site www.orias.fr) et exerce les activités réglementées suivantes :

Conseil en Investissements Financiers

Conseiller en Investissements Financiers (CIF) adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (CNCGP), association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

- ▲ Les conseils donnés en matière d'investissements financiers* sont fournis de manière **non-indépendante et reposent sur une analyse restreinte** mais suffisante des différents types d'instruments financiers. La rémunération se fait par honoraires ou par commissions sur les instruments financiers.
- ▲ Établissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article L.341-3 du code monétaire et financier (notamment établissements de crédit, établissements de paiement, entreprises d'assurance et sociétés de gestion d'organismes de placement collectif) avec lesquels le CIF entretient une relation significative de nature capitalistique ou commerciale : **Atland Voisin, Arkea Reim, HSBC Reim, Perial, Sofidy.**

*A l'exception des conseils portant sur la fourniture de services d'investissement et sur la réalisation d'opérations sur biens divers.

Démarchage bancaire et financier

- ▲ Identité du ou des mandants pour lesquels le cabinet exerce une activité de démarchage : **néant.**

Courtage en assurance dans la catégorie « b »

- ▲ Courtier en Assurance (COA) positionné dans la catégorie « b » n'étant pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance et qui propose un contrat cohérent avec les besoins et exigences du client mais ne fournit pas de service de recommandation personnalisé en conseil de niveau 1.
- ▲ Entreprises d'assurance avec lesquelles le courtier peut travailler et travaille : **Alpheys, Axa, Cardif, Generali Conseil, Generali Patrimoine, HSBC Assurances, Intential, MMA Azur Assurances, Oradea, UAF Life Patrimoine, Unep, Vie Plus.**

- ⤴ Entreprises avec lesquelles il existe un lien financier (si le cabinet détient une participation directe ou indirecte égale ou > à 10% des droits de vote ou du capital d'une entreprise d'assurance ou si une entreprise d'assurance détient une participation directe ou indirecte > à 10% des droits de vote ou du capital du cabinet) : **néant**.

Transaction sur immeubles et fonds de commerce

- ⤴ Titulaire de la carte professionnelle n° CPI 9201 2016 000 010 424 délivrée par la CCI de Paris et permettant l'exercice de l'activité de transaction sur immeubles et fonds de commerce.
- ⤴ Absence de garantie financière, non détention de fonds, effets ou valeurs pour compte de tiers.

Courtier en opérations de banque et en services de paiement

- ⤴ Établissement(s) de crédit, de financement ou de paiement représentant plus de 33% du chiffre d'affaires au titre de l'activité d'intermédiation en N-1 : **Néant**.
- ⤴ Établissements avec lesquels il existe un lien financier (si le cabinet détient une participation directe ou indirecte > à 10% des droits de vote ou du capital d'un établissement de crédit, de financement ou de paiement) : **néant**.
- ⤴ Nombre (2) et noms des établissements de crédit, de financement ou de paiement avec lesquels le cabinet travaille : **AXA Banque, CA Consumer Finance (CACF)**.
- ⤴ Le montant de la rémunération perçue de l'établissement de crédit, de financement ou de paiement et ses modalités de calcul vous seront communiqués avant la souscription.

Mandataire non exclusif en opérations de banque et en services de paiement

- ⤴ Établissement(s) de crédit, de financement ou de paiement représentant plus de 33 % du chiffre d'affaires au titre de l'activité d'intermédiation en N-1 : **Néant**.
- ⤴ Établissements avec lesquels il existe un lien financier (si le mandataire détient une participation directe ou indirecte > à 10 % des droits de vote ou du capital d'un établissement de crédit, de financement ou de paiement) : **Néant**.

Mandataire d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement - mandataire non exclusif

- ⤴ Nom ou dénomination sociale, adresse professionnelle ou siège social et numéro d'immatriculation du mandant : **Accenti Finance - LGMH SAS, R.C.S. Paris 808.167.993, 12 avenue du Maine - 75015 PARIS. Partners Finance - R.C.S. Nancy n°404.681.496 - 16 rue de Malzéville - 54130 DOMMARTEMON**
- ⤴ Il peut vous être communiqué, sur simple demande, toute participation, directe ou indirecte, supérieure à 10% des droits de vote ou du capital, détenue par le mandataire dans un établissement de crédit, de financement ou de paiement.

Service de conseil portant sur un contrat de crédit immobilier

- ⤴ Le montant de la rémunération perçue au titre du service de conseil vous sera communiqué préalablement.

II. Information sur la prise en compte des facteurs de durabilité

Les facteurs de durabilité pris en compte dans le processus de sélection des instruments financiers sont les suivants : les questions environnementales, sociales et de personnel, le respect des droits de l'homme et la lutte contre la corruption et les actes de corruption.

Le cabinet sera amené à collecter vos éventuelles préférences en matière de durabilité, si vous êtes susceptible d'être intéressé par l'investissement durable, des critères ESG et si vous souhaitez que ces critères soient pris en compte dans le cadre de vos investissements.

III. Informations sur les modes de communication

Dans le cadre de notre relation contractuelle, nous pourrions communiquer par courrier postal. L'utilisation d'un autre moyen de télécommunication fera l'objet d'un accord préalable de votre part.

IV. 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 et des services que nous vous proposons sont collectées et traitées par Stéphane VEAUX 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 de 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 à infos@silmatec.net.

Si vous estimez, après nous avoir contactés, que vos droits Informatique et Libertés ne sont pas respectés, vous pouvez adresser une réclamation en ligne à la CNIL ou par courrier postal.

V. Assurance professionnelle

Assurance en responsabilité civile professionnelle : MMA IARD, 160 rue Henri Champion - 72030 Le Mans Cedex 9.

VI. Litiges

En cas de litige ou de réclamation, les parties s'engagent à rechercher en premier lieu un arrangement amiable.

Vous pouvez adresser une réclamation à votre conseiller habituel qui disposera de dix jours ouvrables pour en accuser réception, puis de deux mois à compter de son envoi, pour y répondre.

Vous pouvez en second lieu saisir gratuitement un médiateur de la consommation, deux mois après l'envoi d'une première réclamation écrite et au plus tard dans un délai d'un an :

- Pour le conseil en investissements financiers : Le Médiateur de l'AMF, 17 place de la Bourse - 75082 Paris Cedex 02 ou <https://www.amf-france.org/fr/le-mediateur> ;
- 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 ou <https://www.cmap.fr/consommateurs/>.

En cas d'échec de la médiation, le litige pourra être porté devant les tribunaux compétents.

VII. Autorités de tutelle

Au titre de l'activité de conseil en investissement financier : Autorité des marchés financiers (AMF) – 17 place de la Bourse - 75082 Paris Cedex 02.

VIII. Clause de confidentialité

En l'application de l'article 325-9 du Règlement général de l'AMF, le cabinet s'abstient, sauf accord exprès, de communiquer et d'exploiter en dehors de sa mission, les informations concernant ses clients. Cette disposition ne pourra être opposée à la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine dans la cadre de ses missions de contrôle.

Je soussigné(e),

atteste avoir pris connaissance du présent Document d'Entrée en Relation (DER).

Ce document est initié lors l'entrée en relation.

Il est renouvelé dans le cadre d'une mise à jour de votre dossier.

Charte Éthique & Professionnelle 2025



Adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine (www.CNCGP.fr)

SilmaTec Finance Sarl au capital social de 12.760 euros

Immatriculation au RCS de Nanterre sous le numéro 450 777 651

Le siège social est situé 21 rue Pierre Lhomme - 92400 Courbevoie

Bureaux : 5 rue Paul Napoléon Roinard - 92400 Courbevoie

Tél. : 01 46 98 00 21 - infos@silmatec.net - www.silmatec.net

Le Cabinet SilmaTec Finance a élaboré une charte éthique consacrant sa philosophie et ses valeurs. Cette charte matérialise les règles déontologiques, éthiques et de bonne conduite en vigueur au Cabinet depuis de nombreuses années.

Chaque collaborateur, chaque associé ou dirigeant du Cabinet a signé cette charte et y adhère, dans le but de procurer aux Clients le meilleur des services pour la gestion de leur patrimoine.

Engagements vis-à-vis de nos Clients

- Le « **Service Client** » est notre priorité : s'y employer et le vérifier régulièrement par des sondages « post prestations » destinés à nos Clients et librement consultables sur internet ou au Cabinet et affichés dans les correspondances que nous échangeons (système des Avis Clients vérifiés « **Opinion System** » : <http://silmatec-finance.opinionsystem.fr/>)
- **Prestations proposées** : après un premier rendez-vous de découverte et de présentation (en présentiel ou en distanciel), communiquer nos guides tarifaires et nos éléments de conformité réglementaire, puis établir après réception des documents d'identité & justificatif de domicile un devis clair des coûts et délais de nos prestations
- **Auditer** et s'enquérir de la situation financière de nos Clients, de leur connaissance, de leur expérience et de leurs objectifs (à court, moyen ou long terme), ainsi que de leurs préférences éventuelles en matière de durabilité, afin d'avoir une approche patrimoniale globale avant de formuler un conseil
- **Communiquer** de manière appropriée les informations utiles à la prise de décision par nos Clients, ainsi que celles concernant les modalités de la rémunération du Cabinet
- **Préconiser et Conseiller** collégialement nos Clients par des recommandations sur mesure, objectives et impartiales établies en fonction des objectifs patrimoniaux exprimés par nos Clients
- **Agir** avec loyauté, compétence et diligence au mieux des intérêts de nos Clients
- **Recourir** aux services et aux compétences d'autres professionnels (Notaires, Experts-Comptables, Avocats ou autres) quand l'intérêt de nos Clients l'exige
- **Développer la Confiance** en instaurant et en maintenant durablement des relations de qualité, de transparence et de sincérité dans les échanges avec nos Clients
- **Sélectionner** les fournisseurs et partenaires du Cabinet avec exigence et proposer à nos Clients des investissements de qualité et en toute objectivité
- **Respecter** le devoir de confidentialité et protéger les données personnelles de nos Clients
- **Formaliser le suivi de toute réclamation** ou mécontentement du Client dans le but d'aboutir à sa résolution dans le meilleur esprit possible et de la manière la plus rapide et raisonnable pour tous via la médiation interne et au besoin externe

- **Percevoir des fonds de Clients uniquement si la loi le permet et à condition de disposer d'une garantie financière suffisante.**
- **Détecter les situations de Conflits d'intérêts** et travailler dans le respect de leur prévention et de leur gestion le cas échéant
- **Respecter** les dispositions légales ou réglementaires et la déontologie

Principes de fonctionnement internes

- **Sérieux et Rigueur** dans la manière donc chaque Client ou sujet sera traité par le Cabinet
- **En toute Conscience** dans nos relations, veiller à se comporter avec une conscience objective, constructive et durable
- **Favoriser** un esprit d'équipe positif, conjuguant honnêteté et convivialité
- **Transmettre** notre expérience et notre savoir-faire en interne, favoriser l'évolution des rôles et des responsabilités dans les métiers, et permettre l'accès au capital social
- **Respecter** les dispositions réglementaires et les règles de déontologie tant à l'égard de nos Clients que de notre environnement professionnel
- **Se former** : maintenir en permanence nos connaissances et compétences au niveau requis par l'évolution des techniques, du contexte économique et réglementaire
- **Respecter** l'ensemble des collaborateurs du Cabinet dans nos relations professionnelles
- **Maintenir le contact confraternel** avec les anciens du Cabinet dans leurs évolutions de vie et de carrières
- **Agir** en cohérence avec l'image de **SilmaTec Finance** et plus généralement des sociétés du **Groupe SilmaTec**

Engagements vis-à-vis de nos partenaires ou fournisseurs

- **Respecter** les dispositions légales ou réglementaires et la déontologie
- **Respecter** les obligations légales et réglementaires demandées par les partenaires et fournisseurs
- **Se conformer** aux procédures internes propres à chaque partenaire ou fournisseur
- **Demander** régulièrement des remises à jour de nos compétences et connaissances en cas de changements d'environnement civil ou fiscal, de produits, de processus internes etc.
- **Traiter** avec respect nos partenaires et fournisseurs dans nos relations au quotidien

*Charte rédigée en octobre 2017,
signée par l'équipe SilmaTec Finance.
Dernière mise à jour : janvier 2025.*



Stéphane VEAUX, Associé Gérant.

Extraits du Guide Tarifaire 2025.01 relatif à différentes missions proposées



Les missions et accompagnements que notre Cabinet a la capacité de proposer et d'élaborer au bénéfice de nos Clients sont très variées.

Voici la tarification des missions les plus courantes, et les Clients disposant d'un Contrat de Suivi Patrimonial (CSP) en vigueur bénéficient souvent à ce titre d'une réduction tarifaire de 20%.

Un Guide Tarifaire détaillé est disponible sur demande.

Les tarifs sont exprimés TTC (Toutes Taxes Comprises, TVA en vigueur au taux de 20,00%).

I. Missions d'études patrimoniales

Lorsqu'un **Client** entre en relation avec notre **Cabinet**, la Mission porte sur la compréhension, une modélisation précise de la situation, puis l'analyse de la situation rencontrée, en intégrant les objectifs exprimés par le **Client** (et aussi les sujets qui seront détectés par nos Experts) : des propositions de stratégies seront proposées, expliquées, évaluées et chiffrées afin d'atteindre les objectifs dans les meilleures conditions.

Un « bagage documentaire » complet sera livré avec les conclusions de l'Audit.

- | | |
|---|---------------------|
| • Audit Patrimonial Global : (suivant complexité / deux niveaux) | 1.500 € à 3.000 € |
| Audit Patrimonial Global, et plus-value liée à une Entreprise à auditer : (suivant complexité) | +1.500 € à +6.000 € |
| • Audit Patrimonial / Juridique / Fiscal d'une Société Civile : (suivant complexité / âge / options) | 1.750 € à 3.000 € |
| • Retraite : Bilan Personnel chiffré (réduction si « couple ») : (suivant complexité de carrière) | 1.200 € à 1.950 € |
| • Retraite : Assistance au départ en retraite (« liquidation des régimes de pension », déductible IR) : | 3.600 € |
| • Bilan d'Impact Successoral / Optimisations possibles : (suivant complexité du patrimoine) | 1.300 € à 2.520 € |
| • Assistance Successorale & Optimisations Notaire : (suivant complexité / patrimoine / enjeux / conflits) | 1.950 € à 4.500 € |
| • Schéma d'OBO / FBO « Entreprise » (mission additionnelle à un premier Audit Patrimonial Global réalisé) : | 2.450 € |
| • Holding(s) « Entreprise » (donation av. cession, apports partiels, OBO, stratégies de développement du patrimoine) : | 2.450 € |

Remise « PARRAINAGE » : 30% de réduction appliqués sur la première mission !

II. Missions fiscales

Lorsqu'un **Client** requiert l'assistance du **Cabinet** en vue de l'aider à élaborer ses déclarations fiscales annuelles, notre premier travail va porter sur l'analyse de la situation fiscale rencontrée ainsi que sur les déclarations passées (sur une ou deux années), d'où les frais de mise en route du dossier, facturés une seule fois.

Frais de dossier uniquement si le Cabinet n'est pas intervenu pour l'élaboration des déclarations N-1.

Ensuite, au moyen des éléments probants utiles, nos Consultants procéderont avec l'aide du **Client** à la construction des déclarations, en vue d'échanger ensemble et d'expliquer les points saillants dans une démarche pédagogique. Puis, sur un espace internet personnel ouvert chez nous autorisé par la DGFIP, la

déclaration complète sera mise à disposition du Client, qui pourra ensuite la valider et générer ainsi la télétransmission sans aucune ressaisie de chiffres ou de données (format EDI - agréé par les impôts).

- **A - Frais de Dossier « Onboarding »** (votre 1^{ère} déclaration avec nous) : 390 € (IR) / 720 € (IFI)
- **B.1 - Assistance à Déclaration IR** : (suivant complexité - 3 niveaux - hors options spéciales) 450 € / 990 € / 1.260 €
- **B.2 - Assistance à Déclaration IFI** : (suivant la complexité et le patrimoine - 2 niveaux < ou > 2,50 M€) 1.080 € à 1.440 €
- **C - Questionnements Fiscaux sur Déclarations** : (déclarations réalisées avec le Cabinet) **SAV Gratuit** (si CSP en cours)
(Autres cas) selon Taux Horaire THX

III. Missions d'études diverses

Quelques exemples de missions proposées par le **Cabinet** à ses **Clients**, en complément / supplément.

- **Immobilier :**
 1. Analyse Immobilière du prix marché d'un bien « cible » : 500 €
 2. Assistance à la Négociation du prix d'un bien : 12% à 15% de l'économie réalisée, plancher 1.000 €
 3. Modélisation financière d'un Investissement Immobilier réalisé via le Cabinet : OFFERT
 4. Modélisation financière d'un Investissement Immobilier non réalisé par le Cabinet : 1.750 à 2.520 €
 5. Assistance à la Mise en Location LMNP & mise en route comptable « année 1 » : 2.520 €
 6. Structuration d'un OBO / FBO « Immobilier » (vente à une société contrôlée IR/IS d'un actif « familial ») : 2.520 €
 7. Définition & Assistance à création de SC / SCI (hors CSP-SCI l'année suivante) : 2.000 €
- **Financements & crédits bancaires :**
 1. Étude chiffrée « Gains / Coûts » en vue d'une Renégociation (int./ext.) de Crédit Immobilier : 525 €
 2. Étude de la Capacité d'Endettement actuelle « **Solv'ASB** » (indispensable de nos jours) : 525 €
 3. Coaching Bancaire - préparation complète du dossier « **Coach'ABC** » + 1 rdv « motivation Banque » : 1.750 €
 4. Honoraires de Courtage en Crédit : 1,00% du montant du crédit, plancher 2.000 € (RP) / 2.500 € (autre)
- **Anticipation / planification / invalidité / succession :**
 1. Stratégies « **EXIT PRO** » (Rupt. conv. / Licenciement / Démission, suivant la complexité) 1.050 à 1.750 €
 2. Stratégies de **Donation(s)** (en liaison avec le Notaire, suivant trois niveaux de complexité) 1.080 € / 1.800 € / 2.520 €
 3. **Testament** (réflexions / effets / liaison avec le Notaire) : (échanges Client + échanges Notaire) 1.080 €
 4. **Clauses Bénéficiaires** complexes des Contrats d'Assurance Vie (par clause différente) 1.080 €
 5. Procédures ULTIMES « **Guide O-k-Zou** » (rédaction initiale) : (Particulier / Société PRO) 2.520 € / 5.400 €

IV. Suivi annuel de nos Clients

Après l'étude approfondie de son patrimoine, de ses besoins et de ses objectifs, et la mise en route de tout ou partie de nos recommandations, **Le Client** demande au **Cabinet** de l'assister et de le conseiller l'année suivante pour la gestion de l'ensemble des éléments de son patrimoine financier et immobilier.

- **Taux Horaires du Cabinet / Tarif d'un Rendez-vous d'Actualisation :**
 1. Taux « **de Base** » (THB : **secrétariat** / rédaction de courriers / administratif) : 200 €
 2. Taux « **Patrimonial** » (THP : taux horaire des **Consultants en Patrimoine**) : 260 €
 3. Taux « **d'Expertise** » (THX : taux horaire des **Consultants Experts en Patrimoine**) : 360 €
 4. **Rendez-vous d'Actualisation (RDV-A, ou actions simples : Arbitrages, Rachat, Avances...)** : 390 €
 5. **Bilan Patrimonial Actualisation (BP-A, collecte des documents, saisies, débriefing, propositions)** : 500 €
- **Contrat de Suivi Annuel (Optionnels. En leur absence, cf. taux horaires, ou RDV-A) :**
 1. **Contrat de Suivi Patrimonial annuel (CSP)** : (remises si cumul) **Perso 600 € / SC 850 à 1.200 € / LMNP 500 €**
 2. **Contrat de Suivi Professionnel annuel (CSP Pro - facturation entreprise)** : 1.800 € HT
- **Logiciel Agrégateur & Suivi financier « MoneyPitch »** annuel (120 €) : **Inclus dans CSP Perso / Pro**
- **Data Room Familiale « Treasy et/ou GED »** annuelle (valeur 350 €) : 300 € Perso / 360 € Pro