

# Moneth's

CABINET DE GESTION DE PATRIMOINE

*Guide de souscription*

# Tout ce qu'il faut savoir *avant d'investir*

Ce guide remplace l'échange que nous aurions eu ensemble en rendez-vous. Il réunit nos engagements, le fonctionnement des placements, les rendements que l'on peut viser, les risques et vos droits.

Édition octobre 2026

À conserver avec vos documents de souscription

Une question ?

[clients@moneths.com](mailto:clients@moneths.com) · 06 62 89 54 34

# Pourquoi ce document

Vous vous apprêtez à demander l'ouverture d'un compte ou d'un contrat d'assurance vie auprès d'une banque privée, par notre intermédiaire. Lorsque nous ne nous rencontrons pas, la loi nous impose de vous transmettre par écrit tout ce que nous vous aurions expliqué de vive voix. C'est l'objet de ce guide.

**Notre conseil :** prenez vingt minutes pour le lire avant de remplir le questionnaire. Si un point n'est pas clair, écrivez-nous : nous vous répondons avant toute souscription, sans engagement.

|                                                              |         |
|--------------------------------------------------------------|---------|
| I. Qui nous sommes                                           | page 3  |
| II. Le déroulé de votre souscription                         | page 4  |
| III. Nos obligations et les vôtres                           | page 5  |
| IV. Les trois enveloppes : compte-titres, assurance vie, PEA | page 6  |
| V. Les mécanismes à comprendre                               | page 9  |
| VI. Rendements et profils de gestion                         | page 13 |
| VII. Les risques                                             | page 14 |
| VIII. Les frais et notre rémunération                        | page 15 |
| IX. Les documents que vous recevrez                          | page 16 |
| X. Vos droits                                                | page 17 |
| XI. Vous accompagner après la souscription                   | page 18 |

# Un cabinet de conseil, adossé à une banque privée

Moneth's est un cabinet de gestion de patrimoine girondin, dirigé par Etienne Soulard, Directeur Général. Nous sélectionnons les placements, construisons votre allocation et la suivons dans le temps. Votre argent, lui, n'est jamais chez nous : il est déposé chez nos partenaires.

## Nos statuts réglementaires

ORIAS 21005960

CIF

IAS

CNCEF

AMF

**Conseiller en investissements financiers (CIF)** : membre de la CNCEF Patrimoine, association professionnelle agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF). C'est à ce titre que nous vous conseillons sur les placements financiers.

**Intermédiaire en assurance (IAS)** : activité placée sous le contrôle de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). C'est à ce titre que nous vous présentons des contrats d'assurance vie.

Notre immatriculation se vérifie à tout moment sur [orias.fr](https://orias.fr) avec le numéro 21005960.

## Notre partenaire commercial

Les comptes et contrats sont ouverts auprès d'**ODDO BHF**, notre partenaire commercial : banque privée franco-allemande fondée en 1849, plus de 60 000 clients. Les contrats d'assurance vie sont assurés par des compagnies d'assurance partenaires, dont **Oradéa Vie**.

## Ce que cela change pour vous

Votre épargne est conservée par une banque ou un assureur, pas par le cabinet. Moneth's n'encaisse jamais de fonds : vos versements vont directement sur votre compte ou contrat à votre nom.

## La nature de notre conseil

Notre conseil est délivré sur la base d'une sélection de produits, principalement ceux de notre partenaire commercial ODDO BHF. Nous ne comparons donc pas l'ensemble des produits du marché. Au sens de la réglementation, il s'agit d'un **conseil non indépendant** : nous sommes rémunérés par nos partenaires (voir partie VIII), et non par des honoraires que vous nous verseriez. Le détail figure dans notre Document d'entrée en relation.

# Cinq étapes, sans rendez-vous obligatoire

Tout se fait à distance. À chaque étape, vous pouvez nous écrire ou demander à être rappelé.

## I. Vous remplissez le questionnaire en ligne

Identité, situation familiale et professionnelle, revenus, patrimoine, objectifs, connaissances financières, tolérance au risque et préférences en matière de durabilité. Le questionnaire s'adapte au(x) produit(s) que vous cochez : compte-titres, assurance vie, transfert de PEA.

## II. Nous analysons votre situation

Nous déterminons votre profil (défensif, équilibré ou dynamique) et vérifions que le placement envisagé vous convient. Si ce n'est pas le cas, nous vous le disons, et nous pouvons refuser de vous le conseiller.

## III. Vous recevez vos documents réglementaires

Document d'entrée en relation, lettre de mission, synthèse de votre profil, déclaration d'adéquation qui explique par écrit pourquoi notre recommandation vous correspond, et convention de transmission d'ordres. Vous les lisez et les signez électroniquement.

## IV. Le compte ou le contrat est ouvert chez notre partenaire

La banque ou l'assureur vous demande ses propres pièces : pièce d'identité, justificatif de domicile, RIB, et selon les montants, justificatif de l'origine des fonds. Ces vérifications sont obligatoires (lutte contre le blanchiment).

## V. Nous suivons votre placement

Nous ajustons l'allocation selon les marchés et votre situation, et faisons le point régulièrement avec vous. Pensez à nous signaler tout changement important de votre vie.

**Rien n'est définitif avant votre signature.** Remplir le questionnaire ne vous engage à rien. Et même après souscription, vous disposez d'un délai pour changer d'avis (voir partie X).

## Un engagement réciproque

Un bon conseil repose sur une information complète, dans les deux sens.

### Ce que nous vous devons

- **Vous connaître** avant de vous conseiller, et mettre ces informations à jour.
- **Vous conseiller un placement adapté** à vos objectifs, à votre horizon, à votre capacité à supporter des pertes et à vos connaissances.
- **Vous expliquer par écrit** pourquoi ce conseil vous correspond (déclaration d'adéquation).
- **Vous informer clairement** sur les frais, les risques et le fonctionnement des produits, avant toute signature.
- **Agir dans votre intérêt** et vous signaler toute situation de conflit d'intérêts.
- **Protéger vos données** et respecter le secret professionnel.
- **Vous suivre dans le temps** et vous rendre compte de nos actions.

### Ce que nous attendons de vous

- **Des réponses sincères et complètes** au questionnaire. Une information inexacte peut conduire à un conseil inadapté.
- **Les justificatifs demandés** par la banque ou l'assureur, y compris sur l'origine des fonds.
- **Nous prévenir de tout changement** : mariage, divorce, naissance, perte d'emploi, héritage, départ à l'étranger, besoin d'argent imprévu.
- **Lire les documents** que nous vous remettons, et nous questionner en cas de doute.

### Pourquoi tant de questions ?

La réglementation nous interdit de vous conseiller un placement sans connaître votre situation. Si vous préférez ne pas répondre à certaines questions, nous ne pourrions pas vous recommander de placement.

Les banques et les assureurs sont par ailleurs tenus de vérifier l'identité de leurs clients et l'origine des sommes investies (lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme). Ces contrôles sont les mêmes partout et ne remettent pas en cause votre bonne foi.

## Compte-titres, assurance vie, PEA

Une enveloppe est le « contenant » de votre épargne. Elle fixe la fiscalité, la disponibilité et la transmission. Les placements que l'on met dedans (fonds, fonds euros) déterminent le rendement et le risque.

### Compte-titres

Ce qui ressemble le plus à un compte courant, mais pour investir : un RIB, des versements simples et rapides, aucun plafond. Frais plus légers, donc des intérêts composés plus efficaces. En contrepartie, les gains sont imposés chaque fois que vous en percevez ou en réalisez.

### Assurance vie

L'enveloppe préférée des Français pour le long terme : fiscalité allégée après 8 ans, transmission avantageuse, et accès à un fonds euros garanti par l'assureur. Un peu plus de frais que le compte-titres. L'argent reste disponible à tout moment.

### PEA

Réservé aux actions européennes et aux fonds éligibles, plafonné à 150 000 € de versements. Après 5 ans, les gains sont exonérés d'impôt sur le revenu. Chez Moneth's, nous intervenons sur le transfert d'un PEA existant.

# Fiscalité, disponibilité, transmission

Les règles qui distinguent les trois enveloppes, en un coup d'oeil.

|                                 | Compte-titres                                                                                                        | Assurance vie                                                                                                                                                                                         | PEA                                                                                                                                                 |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Imposition des gains</b>     | Prélèvement forfaitaire de 31,4 % (12,8 % d'impôt + 18,6 % de prélèvements sociaux), ou barème de l'impôt sur option | Avant 8 ans : 30 % (12,8 % + 17,2 %).<br>Après 8 ans : abattement annuel de 4 600 € (9 200 € pour un couple), puis 7,5 % d'impôt jusqu'à 150 000 € de versements, plus 17,2 % de prélèvements sociaux | Après 5 ans : pas d'impôt sur le revenu, seulement 18,6 % de prélèvements sociaux. Avant 5 ans : un retrait entraîne en principe la clôture du plan |
| <b>Quand êtes-vous imposé ?</b> | À chaque dividende, intérêt ou vente avec gain                                                                       | Seulement sur la part de gain contenue dans un retrait (sauf prélèvements sociaux annuels sur le fonds euros)                                                                                         | Seulement au retrait                                                                                                                                |
| <b>Disponibilité</b>            | Totale                                                                                                               | Totale (rachat sous quelques jours)                                                                                                                                                                   | Retrait possible, avec les règles ci-dessus                                                                                                         |
| <b>Transmission</b>             | Entre dans la succession classique                                                                                   | Hors succession : jusqu'à 152 500 € par bénéficiaire sans droits pour les versements faits avant 70 ans ; abattement global de 30 500 € sur les versements après 70 ans                               | Clôturé au décès, entre dans la succession                                                                                                          |
| <b>Garantie possible</b>        | Aucune                                                                                                               | Fonds euros garanti par l'assureur                                                                                                                                                                    | Aucune                                                                                                                                              |

Fiscalité en vigueur en 2026 pour un résident fiscal français, susceptible d'évoluer. La hausse des prélèvements sociaux de 17,2 % à 18,6 % décidée pour 2026 ne s'applique pas à l'assurance vie.

## Nos contrats d'assurance vie

Nous travaillons avec quatre contrats. Le premier convient à la grande majorité des clients ; les trois autres répondent à des situations particulières et à des montants plus importants.

| Contrat                               | Pour qui                                                                                               | Montant de départ chez Moneth's |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| <b>Fipavie Opportunités</b>           | Le contrat de référence : épargne de long terme, fonds euros et gestion pilotée                        | 2 000 €                         |
| <b>Fipavie Ingénierie</b>             | Percevoir des revenus dès la première année, avec une fiscalité réduite pendant les 8 premières années | 100 000 €                       |
| <b>Fipavie Transmission</b>           | Préparer la transmission de son patrimoine à ses proches                                               | 200 000 €                       |
| <b>Assurance vie suisse (Utmmost)</b> | Gros capital, recherche d'une protection renforcée des avoirs                                          | 250 000 €                       |

### Versements

Une fois le contrat ouvert : versements programmés à partir de 150 € par mois, ou ponctuels quand vous le souhaitez. Sur le compte-titres, à partir de 200 €. Vous pouvez modifier, suspendre ou arrêter vos versements programmés.

### Retraits

Partiels ou totaux, à tout moment. Sur l'assurance vie, un retrait ne ferme pas le contrat : l'antériorité fiscale est conservée tant que le contrat reste ouvert.

### Les bénéficiaires de votre assurance vie

À la souscription, vous désignez qui recevra le capital en cas de décès. Une rédaction précise évite bien des difficultés à vos proches. La clause peut être modifiée à tout moment, sauf si un bénéficiaire l'a acceptée. N'hésitez pas à nous demander de la relire avec vous.

# Le temps travaille pour vous

Quatre idées simples expliquent l'essentiel de ce qui se passe sur un placement.

## I. Les intérêts composés

Les gains d'une année produisent eux-mêmes des gains les années suivantes. Plus la durée est longue, plus l'effet est fort. Exemple pour 10 000 € placés, sans nouveau versement :

|                                                  |                                                |                                                |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| <b>11 836 €</b><br>à 1,7 % par an pendant 10 ans | <b>16 289 €</b><br>à 5 % par an pendant 10 ans | <b>26 533 €</b><br>à 5 % par an pendant 20 ans |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------|

Calculs théoriques à rendement constant, avant fiscalité, donnés à titre d'illustration. Un rendement de marché n'est jamais constant d'une année sur l'autre.

## II. La volatilité

La valeur des fonds monte et descend chaque jour. Ces variations sont normales : elles sont le prix à payer pour viser un rendement supérieur à celui d'un livret. Sur une courte période, elles peuvent faire perdre de l'argent ; sur une longue période, elles tendent à se lisser. C'est pourquoi l'horizon de placement est la question la plus importante. Nous y revenons en détail dans les deux pages suivantes.

## III. Investir régulièrement, et surtout pendant les baisses

Un versement programmé achète plus de parts quand les marchés baissent et moins quand ils montent. Votre prix d'achat moyen se lisse. Une baisse n'est pas une perte tant que vous ne vendez pas ; c'est souvent le meilleur moment pour verser.

Exemple : 150 € par mois pendant 10 ans représentent 18 000 € versés ; à 5 % par an, le capital atteindrait environ **23 292 €** (illustration théorique).

## IV. Fonds euros et unités de compte

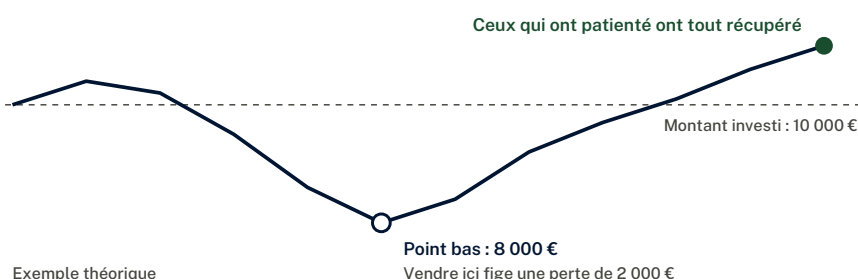
Dans une assurance vie, le **fonds euros** garantit votre capital (garantie apportée par l'assureur) et vous verse un rendement annuel définitivement acquis. Les **unités de compte** (fonds investis en actions, obligations, etc.) visent un rendement plus élevé mais ne sont pas garanties : leur valeur peut baisser. Mélanger les deux permet de doser le risque. **Bon à savoir** : la valeur du fonds euros ne bouge qu'une fois par an, en janvier (voir page 12).

## Quand les marchés baissent

Une baisse fera partie de votre parcours d'investisseur, c'est certain. La seule question est de savoir comment vous réagirez ce jour-là. Voici ce qu'il faut retenir pour ne pas transformer une baisse passagère en perte définitive.

### Une baisse n'est une perte que si vous vendez

Exemple simple : vous investissez 10 000 €. Les marchés baissent de 20 % : votre placement affiche 8 000 €. Quelques mois plus tard, ils retrouvent leur niveau de départ.



| Ce que vous faites au point bas | Ce que vous avez à la remontée                 | Résultat                                                                               |
|---------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Vous paniquez et vendez</b>  | 8 000 €, même si les marchés remontent ensuite | Perte définitive de 2 000 €                                                            |
| <b>Vous ne touchez à rien</b>   | 10 000 €                                       | Aucune perte : la baisse a été effacée                                                 |
| <b>Vous réinjectez 2 000 €</b>  | 12 500 € pour 12 000 € versés                  | <b>Gain de 500 €</b> , alors que le marché est simplement revenu à son point de départ |

Pourquoi la réinjection gagne : les 2 000 € versés au point bas achètent des parts 20 % moins chères. Quand le marché revient à son niveau initial, ces parts ont pris 25 %.

### Ce que montre l'histoire

Au printemps 2020, au début de la crise sanitaire, les marchés d'actions mondiaux ont perdu environ un tiers de leur valeur en quelques semaines, puis ont retrouvé leur niveau en quelques mois. Les épargnants qui ont vendu en mars 2020 ont figé leur perte ; ceux qui ont patienté l'ont effacée. Toutes les baisses ne se rattrapent pas aussi vite : après 2008, il a fallu plusieurs années. C'est pour cela que nous adaptons la part d'actions à votre horizon.

## Garder son calme, et en profiter

Les baisses sont fréquentes : un recul de 10 % ou plus au cours d'une année est un événement courant sur les marchés d'actions, pas une exception. Mieux vaut s'y préparer à l'avance.

### Le versement programmé : il travaille pour vous pendant les baisses

Vous versez 100 € chaque mois. Le prix de la part passe de 100 € à 80 €, puis revient à 100 €. Le marché finit exactement là où il a commencé.

| Mois                      | I     | II   | III  | IV   | V     |
|---------------------------|-------|------|------|------|-------|
| Prix de la part           | 100 € | 90 € | 80 € | 90 € | 100 € |
| Parts achetées avec 100 € | 1,00  | 1,11 | 1,25 | 1,11 | 1,00  |

|                                  |                                        |                                                                                        |
|----------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>500 €</b><br>versés en 5 mois | <b>5,47 parts</b><br>achetées au total | <b>547 €</b><br>valeur au 5e mois, soit + 9 %<br>alors que le marché n'a pas progressé |
|----------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|

Exemple théorique, hors frais et fiscalité. Il illustre un mécanisme, pas un résultat garanti.

### Les bons réflexes quand votre placement baisse

#### I. Ne vendez pas dans l'urgence

Une décision prise sous le coup de l'émotion est presque toujours la mauvaise.

#### II. Regardez votre horizon, pas l'actualité

Si vous n'avez pas besoin de cet argent avant plusieurs années, une baisse de quelques mois ne change rien à votre projet.

#### III. Maintenez vos versements programmés

C'est précisément pendant les baisses qu'ils achètent le moins cher.

#### IV. Si vous le pouvez, réinjectez

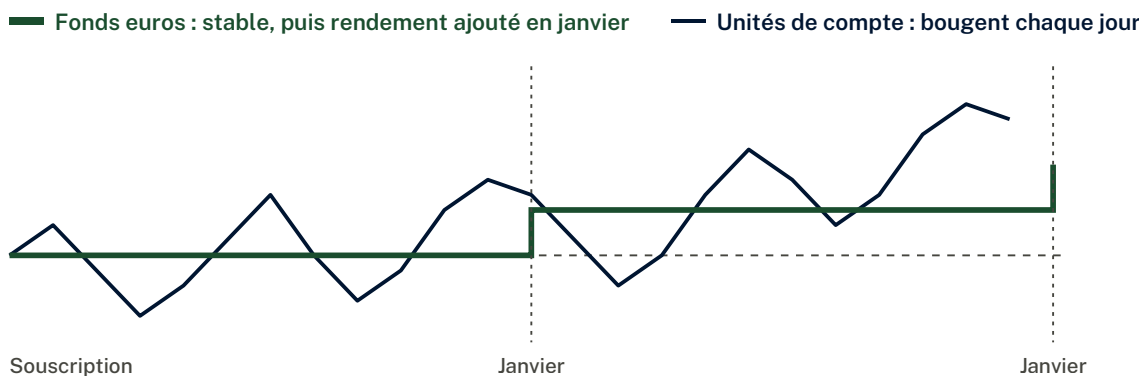
Un versement complémentaire au moment d'une baisse améliore votre prix d'achat moyen, avec l'argent dont vous n'avez pas besoin à court terme.

#### V. Écrivez-nous

Nous suivons les marchés pour vous. Parlons-en avant toute décision : c'est exactement notre rôle.

## Le fonds euros ne bouge qu'en janvier

Sur votre espace client, la ligne « fonds euros » de votre assurance vie semble immobile toute l'année. C'est normal : le rendement est attribué une seule fois par an.



Représentation schématique, sans valeur de prévision.

### Comment ça marche

Pendant l'année, votre fonds euros ne monte ni ne baisse : il affiche le montant versé (ou la valeur au 1er janvier). En janvier, l'assureur annonce le taux de l'année écoulée et l'ajoute à votre contrat. Ce gain est alors **définitivement acquis** : il ne pourra plus être repris.

### Ce qu'il ne faut pas en conclure

Une ligne immobile ne veut pas dire que votre argent ne travaille pas. Il travaille toute l'année, mais le résultat n'apparaît qu'en janvier. Ne comparez donc pas en cours d'année votre fonds euros, qui semble à zéro, avec vos unités de compte, qui affichent leurs variations au jour le jour.

### Pourquoi mélanger les deux

Le fonds euros apporte la stabilité et un gain acquis chaque année ; les unités de compte apportent le potentiel de croissance, avec des variations. Les combiner amortit les baisses de la partie investie en marchés : c'est le principe de nos allocations équilibrées comme le Livret AAA®.

Le rendement du fonds euros est fixé chaque année par l'assureur et n'est pas garanti pour les années à venir. Les prélèvements sociaux sur les gains du fonds euros sont en principe prélevés lors de leur inscription au contrat. Les unités de compte présentent un risque de perte en capital.

# Ce que l'on peut viser, selon votre profil

Il n'existe pas de rendement élevé sans risque. Votre profil fixe le bon équilibre entre les deux. Nous pouvons l'ajuster plus finement que les trois profils ci-dessous.

| Profil    | Pour qui                                                                                | Composition type                             | Horizon conseillé |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------|
| Défensif  | Priorité à la stabilité, faible tolérance aux baisses                                   | Majorité de fonds euros ou de fonds prudents | 3 ans et plus     |
| Équilibré | Recherche d'un compromis entre sécurité et performance. C'est la logique du Livret AAA® | Fonds euros et fonds diversifiés             | 5 ans et plus     |
| Dynamique | Recherche de performance, accepte des baisses marquées                                  | Majorité de fonds actions                    | 8 ans et plus     |

|                                                               |                                                         |                                                                           |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>1,7 %</b><br>Livret A, plafonné (taux depuis février 2026) | <b>≈ 3 %</b><br>Fonds euros de nos contrats, hors bonus | <b>2 à 12 %</b><br>Objectif annuel de la gestion pilotée, selon le profil |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|

## Le bonus sur le fonds euros

Pour les versements en 2026, l'assureur propose un bonus pouvant atteindre 2 points s'ajoutant au rendement du fonds euros, à condition que le fonds euros ne dépasse pas 50 % du versement. Les conditions exactes figurent dans la documentation du contrat et peuvent évoluer.

## Comment lire nos chiffres

Les rendements que nous vous présentons s'entendent **nets de frais de gestion** du contrat et des fonds, avant fiscalité et prélèvements sociaux, sauf mention contraire. Ce sont des objectifs ou des performances passées, jamais des promesses.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Les objectifs de rendement sont indicatifs et non garantis. Les supports en unités de compte présentent un risque de perte en capital. Le rendement du fonds euros est fixé chaque année par l'assureur ; les rendements passés ne garantissent pas les rendements futurs.

## Ce qui peut se passer, et comment on s'en protège

Investir comporte des risques. Les connaître permet de les accepter en connaissance de cause et de ne pas prendre de décision dans l'émotion.

| Risque               | Ce que cela veut dire                                                                               |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Perte en capital     | Sur les supports non garantis, vous pouvez récupérer moins que ce que vous avez versé.              |
| Risque de marché     | Les actions et les obligations varient selon l'économie, les taux d'intérêt et l'actualité.         |
| Risque de taux       | Quand les taux montent, la valeur des obligations existantes baisse.                                |
| Risque de crédit     | Une entreprise ou un État peut ne pas rembourser sa dette.                                          |
| Risque de change     | Un fonds investi hors zone euro varie aussi avec le cours des devises.                              |
| Risque de liquidité  | Dans des marchés très agités, certains actifs peuvent être plus difficiles à vendre rapidement.     |
| Risque de durabilité | Un événement environnemental, social ou de gouvernance peut affecter la valeur d'un investissement. |

### L'indicateur de risque de 1 à 7

Chaque fonds affiche dans son Document d'informations clés un indicateur de 1 (risque le plus faible, rendement potentiel le plus faible) à 7 (risque le plus élevé). Nous construisons votre allocation pour que son niveau global corresponde à votre profil.

### Nos règles de prudence

- Gardez une épargne de précaution disponible à côté.
- N'investissez que l'argent dont vous n'aurez pas besoin pendant la durée conseillée.
- Diversifiez : ne mettez jamais tout sur un seul support.
- En cas de baisse, parlez-nous avant de vendre.

## La transparence sur ce que vous payez

Les frais réduisent le rendement final : il est normal de vouloir les comprendre. Avant toute souscription, vous recevez le détail chiffré, en pourcentage et en euros.

| Type de frais                       | À quoi ils correspondent                                                                 |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Frais sur versement                 | Prélevés éventuellement sur chaque somme versée. Ils dépendent du contrat.               |
| Frais de gestion du contrat         | Prélevés chaque année par l'assureur ou la banque sur l'encours.                         |
| Frais des fonds                     | Prélevés par la société de gestion de chaque fonds, déjà déduits de sa valeur.           |
| Frais d'arbitrage ou de transaction | Lors d'un changement de supports ou d'un ordre de bourse, selon le contrat ou le compte. |

### Comment Moneth's est rémunéré

Nous ne vous facturons **aucun honoraire de conseil** pour la souscription et le suivi décrits dans ce guide. Notre rémunération provient de nos partenaires : ils nous reversent une partie des frais déjà prévus dans les contrats et les fonds (on parle de rétrocessions ou de commissions). Elle ne s'ajoute donc pas aux frais du contrat.

Le montant exact de ces rétrocessions vous est communiqué avant la souscription, puis chaque année dans un relevé des frais et rémunérations. Vous pouvez à tout moment nous en demander le détail.

### Pourquoi nous parlons de rendement « net de frais »

Un rendement affiché avant frais n'a pas grand sens pour vous. Quand nous comparons des solutions entre elles, nous le faisons sur des chiffres nets de frais de gestion, pour que la comparaison reflète ce que vous percevez réellement.

### Les conflits d'intérêts

Être rémunérés par nos partenaires pourrait nous inciter à privilégier certains produits. Nous avons mis en place une politique de gestion des conflits d'intérêts : nos recommandations reposent sur votre profil et votre intérêt, et toute situation particulière vous est signalée. Cette politique est disponible sur simple demande.

## À quoi sert chaque document

La réglementation impose plusieurs documents. Chacun a un rôle précis. Conservez-les ensemble, avec ce guide.

| Document                                                | Son rôle                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Document d'entrée en relation</b>                    | Notre carte d'identité réglementaire : statuts, partenaires, mode de rémunération, traitement des réclamations, médiateurs.         |
| <b>Lettre de mission</b>                                | Le cadre de notre accompagnement : ce que nous faisons pour vous et comment.                                                        |
| <b>Fiche de connaissance client</b>                     | La synthèse de vos réponses au questionnaire. Vérifiez-la : elle fonde tout notre conseil.                                          |
| <b>Déclaration d'adéquation</b>                         | L'explication écrite de notre recommandation et des raisons pour lesquelles elle vous convient.                                     |
| <b>Convention de réception et transmission d'ordres</b> | Elle nous autorise à transmettre vos ordres d'investissement à la banque, selon vos instructions.                                   |
| <b>Documents d'informations clés</b>                    | Une fiche standardisée de quelques pages pour chaque contrat et chaque fonds : objectifs, risques, frais, scénarios de performance. |
| <b>Conditions générales et notice</b>                   | Le contrat lui-même, établi par la banque ou l'assureur.                                                                            |
| <b>Bulletin de souscription</b>                         | Votre demande d'ouverture, avec le choix des supports et des bénéficiaires.                                                         |

**Avant de signer, vérifiez trois choses :** que vos informations personnelles sont exactes, que le profil retenu vous ressemble, et que vous avez compris les frais. Au moindre doute, écrivez-nous.

# Changer d'avis, réclamer, protéger vos données

Vous gardez la main à chaque étape.

## Renoncer à une assurance vie

Vous disposez de **30 jours calendaires** à compter de la souscription pour y renoncer, sans avoir à vous justifier. Les sommes versées vous sont alors intégralement remboursées. La marche à suivre figure dans la notice du contrat.

## Se rétracter d'un compte ouvert à distance

Pour un compte ouvert à distance, un délai de rétractation de **14 jours** peut s'appliquer à l'ouverture du compte. Il ne s'applique pas aux investissements eux-mêmes, dont la valeur dépend des marchés.

## Faire une réclamation

Écrivez-nous à [clients@moneths.com](mailto:clients@moneths.com) en indiquant « Réclamation » en objet. Nous accusons réception sous **10 jours ouvrables** au plus et vous apportons une réponse sous **2 mois** au plus. Le traitement est gratuit.

Si la réponse ne vous satisfait pas, ou en l'absence de réponse dans ce délai, vous pouvez saisir gratuitement un médiateur : le **Médiateur de l'AMF** pour le conseil en investissement (formulaire sur [amf-france.org](http://amf-france.org)), ou le médiateur compétent pour l'assurance indiqué dans notre Document d'entrée en relation.

## Vos données personnelles

Vos données servent uniquement à vous conseiller et à ouvrir vos contrats. Vous pouvez y accéder, les rectifier, les faire effacer, vous opposer à leur traitement ou demander leur transfert en nous écrivant. Vous pouvez aussi saisir la CNIL.

## Nos garanties

Moneth's dispose d'une assurance de responsabilité civile professionnelle et des garanties exigées par la réglementation pour ses activités de CIF et d'intermédiaire en assurance. Les références figurent dans notre Document d'entrée en relation.

## Nous restons à vos côtés

La souscription n'est que le début. Notre rôle est ensuite de gérer vos contrats, de piloter le risque et de rester joignables.

### I. Pilotage de votre allocation

Nous ajustons la répartition entre les supports selon l'évolution des marchés, dans le respect de votre profil.

### II. Point régulier

Nous revoyons périodiquement avec vous votre situation et l'adéquation de vos placements, et vous rendons compte des frais et de notre rémunération.

### III. Accès à vos contrats

Vous consultez vos comptes et contrats à tout moment dans l'espace en ligne de la banque ou de l'assureur.

### IV. Disponibilité

Joignables par e-mail et SMS 24h/24, 7j/7, et par téléphone aux horaires habituels du cabinet.

#### Nous contacter

**clients@moneths.com**  
E-mail

**06 62 89 54 34**  
Téléphone et SMS

**moneths.com**  
Site internet

Moneth's, cabinet de gestion de patrimoine. Siège : Le Taillan-Médoc (33). Bureau : Saint-Jean-d'Ilac (33). Directeur Général : Etienne Soulard. Immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 21005960 ([www.orias.fr](http://www.orias.fr)) en qualité de Conseiller en investissements financiers, membre de la CNEF Patrimoine, association agréée par l'AMF, et d'intermédiaire en assurance, sous le contrôle de l'ACPR. ODDO BHF est notre partenaire commercial.

Ce guide est un document d'information générale. Il ne constitue ni une offre, ni un conseil personnalisé, qui ne peut être délivré qu'après l'analyse de votre situation. Fiscalité applicable en 2026 aux résidents fiscaux français, susceptible d'évoluer. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures ; les supports en unités de compte présentent un risque de perte en capital.