

Obligations du CIF : ne nous fâchons pas ... c'est l'été

Une composition administrative tout juste homologuée par l'AMF nous rappelle que le "parcours client" que doit mettre en place tout conseiller en investissements financiers ("CIF") dans l'exercice de son métier est encore loin d'être appliqué par tous ! Et ce alors que les "fondamentaux" réglementaires des obligations du CIF sont anciens et bien connus maintenant.

Comme pour toute composition administrative, les griefs retenus à l'encontre du CIF ne sont pas très détaillés. Nous présenterons donc les points abordés dans le document, sans reprendre les affirmations de l'AMF, mais en mentionnant surtout certaines des réponses du CIF, écartées par l'AMF. Ces dernières, parce que nous les entendons souvent nous aussi lors de nos missions.

- ***Proposer des produits autorisés à la commercialisation en France***

Si ce n'est pas le cas : danger. Dans le cas en question, il ne l'était pas, au moment des premières commercialisation aux clients. Et peu importe que : le fonds soit agréé dans l'UE ; seuls un petit nombre d'investisseurs a été contacté ; ils étaient tous professionnels ; ils n'ont subi aucun préjudice.

Cela est clair.

- ***Donner une information claire, exacte, non trompeuse***

Attention aux mentions floues ou incertaines sur les risques, la protection du capital, la liquidité (ici : "capital protégé", liquidité "assurée"), si les mécanismes mis en œuvre pour assurer ces caractéristiques ne sont pas contractuels, clairs, absolus ... Et bien reprendre ces caractéristiques dans le document de conseil, même si ces mentions sont déjà présentes dans la documentation commerciale.

- ***Documenter l'entrée en relation : le DER***

Une présentation orale des informations relatives au conseiller n'est pas suffisante. Il faut là-aussi documenter, par la remise du "DER" – ***Document d'entrée en relation***, que le client signe et retourne à son conseiller.

- ***Connaître son client : la FCC***

Bien connaître son client, et surtout, formaliser cette démarche (c'est la "FCC" – ***Fiche de connaissance Client***) ... même pour les clients anciens, historiques ("nous le connaissons depuis toujours"). Pour l'AMF, l'ancienneté de la relation ne change rien à l'affaire. La qualité du conseil, voire le conseil lui-même, si la connaissance est incomplète, dépendent de la connaissance du client.

Cf. notre dernier blog sur ce sujet :

[Commercialisation : les bonnes pratiques de l'été ...](#)

- **Clarifier la mission du conseiller : la LDM**

L'objet de la LDM – **Lettre de mission** est précisément de décrire, formaliser, documenter (et, le cas échéant, limiter) la relation entre le conseiller et son client, la mission en question, les attentes, rôles et responsabilités de chacun. La non-remise d'une lettre de mission par le CIF est IM-PARDON-NABLE.

- **Communiquer sur la rémunération du conseiller**

Déjà obligatoire sous MIF 1, cette communication est renforcée par MIF 2. Et peu importe que le client "comprenne" comment est rémunéré le conseiller (bien sûr, il le sait ou bien il s'en doute). Il faut le lui écrire, et en détail (cf. aussi MIF 2 et les coûts et charges *ex ante* et *ex post*). Et en général, on le met dans la lettre de mission ou ses annexes.

- **Formaliser le conseil dans un rapport écrit : le REC**

Nous ne reviendrons pas sur cette autre obligation réglementaire, qui est aussi un pilier de la relation avec le client, et ce pour quoi il rémunère (directement ou indirectement) son conseiller : obtenir un conseil, précis, personnalisé, professionnel ... par écrit.

Notre résumé de la composition administrative : la séquence de base du parcours client pour un CIF, c'est la succession des documents suivants : DER, FCC, LDM et REC. C'est un minimum. Mais s'ils ne sont même pas présents

Notre avis sur cette même composition : 100 000 EUR (trop) vite gagnés.

Notre conclusion : que cela serve de leçon, au moins !

Ne nous fâchons pas, c'est l'été.

Pour en savoir plus :

[Accord de composition administrative - 28 mars 2018 \(CIF\)](#)

III. : Ne nous fâchons pas (1966). Réal. G. Lautner - "Antoine Beretto" (L. Ventura).