



# LE GUIDE DU CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS

DONNER LES BONS  
INSTRUMENTS AUX  
EXPERTS-FINANCIERS  
POUR EXERCER  
LEURS MÉTIERS

Vous êtes là  
pour vos clients,  
nous sommes là  
pour vous.

  @cncef

**CNCEF**

L'organisation professionnelle  
des experts-financiers

CNCEF ASSURANCE  
CNCEF CRÉDIT  
CNCEF PATRIMOINE  
CNCEF IMMOBILIER  
CNCEF FRANCE M&A

# SOMMAIRE



AVANT DE COMMENCER, PRENEZ CONNAISSANCE DES RAPPEL DES OBLIGATIONS DU STATUT DE CIF P.3

## FICHE 1

**L'ACTIVITÉ  
DE CIF**

P.5

## FICHE 2

**LES TYPES  
DE CIF**

P.6

## FICHE 3

**LES TYPES  
DE CLIENTS**

P.7

## FICHE 4

**LES CATÉGORIES  
D'INVESTISSEURS**

P.8

## FICHE 5

**LES PRINCIPES  
DE LA  
CATÉGORISATION  
CLIENT**

P.9

## FICHE 6

**LES INSTRUMENTS  
ET SERVICES  
D'INVESTISSEMENT**

P.10

## FICHE 7

**LES PRODUITS  
D'INVESTISSEMENT**

P.11

## FICHE 8

**LES PRODUITS  
FINANCIERS**

P.13

## FICHE 9

**LES RÉFLEXES  
À AVOIR AVANT  
TOUTE  
PRÉCONISATION**

P.21

## FICHE 10

**LE KIT  
RÉGLEMENTAIRE  
OBLIGATOIRE**

P.22

## FICHE 11

**LA NATURE  
DU TYPE DE  
CONSEIL**

P.23

## FICHE 12

**LE PARCOURS  
CLIENT CIF CGP  
ET FAMILY OFFICE**

P.24

## FICHE 13

**LES MISSIONS  
DES CIF  
INSTITUTIONNELS**

P.26

## FICHE 14

**LES MISSIONS  
DES NON CIF**

P.27

## FICHE 15

**LE PARCOURS  
CLIENT CIF  
INSTITUTIONNEL**

P.29

FICHE 16



LES LIENS UTILES P.30



## AVANT DE COMMENCER

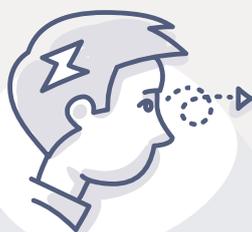
**AVANT DE VOUS LANCER, CONSULTEZ LES OBLIGATIONS LIÉES À VOTRE STATUT DE CIF :**

### AVANT DE DEVENIR CIF



#### COMPLÉTEZ LE PROGRAMME D'ACTIVITÉ

*Il est important de veiller à la bonne complétude du programme d'activité (dossier d'adhésion).*



#### PRENEZ CONNAISSANCE DES DOCUMENTS RÉGLEMENTAIRES DE L'ASSOCIATION

*Il est important de prendre connaissance du règlement intérieur, du code de bonne conduite et des statuts CNCEF PATRIMOINE.*



[Règlement  
intérieur](#)

SCANNEZ OU  
CLIQUEZ [ICI](#)



[Code de  
bonne conduite](#)

SCANNEZ OU  
CLIQUEZ [ICI](#)



[Statuts  
CNCEF PATRIMOINE](#)

SCANNEZ OU  
CLIQUEZ [ICI](#)



# UNE FOIS DEVENU CIF



## FORMATION OBLIGATOIRE 7H CIF

Tout CIF au sein d'une structure (représentant légal et/ou salarié CIF) doit suivre la formation avant le 31 décembre de chaque année civile.

**Important :** L'obtention de la certification AMF, ne dispense pas le CIF de cette obligation, seule l'obtention du livret de 150h durant l'année en cours permet cela.



## RENOUVELLEMENT ORIAS ET ADHÉSION ASSOCIATION PROFESSIONNELLE

Procéder au renouvellement de son immatriculation auprès de l'Orias du 1er janvier au 1er mars de l'année en cours, ainsi qu'au paiement d'une cotisation annuelle pour son adhésion CNCEF PATRIMOINE, à effectuer du 1er janvier au 31 mars de chaque année.



## FRA - FICHE DE RENSEIGNEMENTS ANNUELLE

Conformément à l'article 325-21 (II) du règlement général de l'AMF, au plus tard le 30 avril de chaque année, le conseiller en investissements financiers transmet une fiche de renseignements annuels à l'association.

Ce document à renseigner vous est communiqué par mail et via votre espace adhérent fin mars-début avril de chaque année, par l'association CNCEF PATRIMOINE.



## CONTRÔLES SUR PIÈCES ET SUR PLACE

Dans le cadre de votre activité de CIF, l'association CNCEF PATRIMOINE a l'obligation de vous contrôler au moins une fois tous les 5 ans, notwithstanding la possibilité d'un contrôle supplémentaire à vos frais.

A la suite de votre adhésion, vous vous engagez à mettre en place le kit réglementaire au sein du cabinet.



### **RAPPEL :**

Le conseil d'administration de l'association CNCEF PATRIMOINE peut prononcer une sanction à l'encontre de tout CIF personne physique ou personne morale au titre de tout manquement à ses obligations professionnelles définies par le code monétaire et financier, le règlement général de l'AMF, ainsi que le règlement intérieur et le code de bonne conduite de l'association CNCEF PATRIMOINE.

**Egalement, le CIF doit informer l'association CNCEF PATRIMOINE de tout changement le concernant :**

- Changement d'adresse ;
- Dénomination sociale ;
- Représentants légaux ;
- Déclarer les salariés CIF ;
- Transmettre la liste à jour des effectifs CIF au sein du Cabinet ;
- Demander tout retrait d'adhésion ou changement d'association en renseignant lesdits documents requis en ces situations ;
- Informer l'Orias du non-renouvellement du statut de CIF.



## FICHE 1

### L'activité de CIF

## POUR RAPPEL

**L'ACTIVITÉ CIF CORRESPOND AUX PRESTATIONS FOURNIES PAR UN CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS.**

Conformément à l'article L. 541-1 du code monétaire et financier, les conseillers en investissements financiers sont les personnes exerçant à titre de profession habituelle les activités suivantes :

## LE CONSEIL



**EN INVESTISSEMENT  
PORTANT SUR DES  
INSTRUMENTS  
FINANCIERS**

**EXEMPLES**

- \* Les actions,
- \* Les obligations,
- \* Les parts de fonds communs de placement.



**SUR LA FOURNITURE  
DES SERVICES  
D'INVESTISSEMENT**

**EXEMPLES**

- \* La réception-transmission d'un ordre,
- \* La gestion de portefeuille pour le compte de tiers.



**PORTANT SUR  
LA RÉALISATION  
D'OPÉRATIONS  
SUR BIENS DIVERS\***

**EXEMPLES**

- \* L'investissement en vin,
- \* L'investissement dans des bois et forêts,
- \* Achat d'oeuvres d'art,
- \* Achat de panneaux solaires.

### Les CIF peuvent également :

- ✦ Recevoir aux fins de transmission des ordres pour le compte de tiers sur les parts et actions d'OPC postérieurement à la fourniture d'un conseil sur ces produits ;
- ✦ Exercer d'autres activités de conseil en gestion de patrimoine qui sont des prestations de conseil, ne portant pas sur des instruments financiers mais sur d'autres types de titres, par exemple sur des parts sociales (ex : SCI, SNC, etc.).



**Attention :** Un CIF n'est pas habilité à délivrer un conseil sur un produit d'assurance (IAS), des produits immobiliers de défiscalisation (Carte T) ou à effectuer une recherche de financement (IOBSP) s'il n'a pas les habilitations nécessaires.

\*Dont les offres sont enregistrées auprès de l'AMF.



## FICHE 2

## Les types de CIF

**CIF « CGP\* »**

Définition selon la FRA\*\*

Le CIF « CGP » fournit du conseil à vocation patrimoniale, généralement destiné à une population de particuliers investisseurs. Il peut fournir également ses conseils à des entreprises pour le placement de leur trésorerie. Pour l'exercice de ses missions, le CIF « CGP » dispose généralement d'autres statuts en plus de celui de CIF (intermédiaire d'assurance, d'opérations de banque et de services de paiement, carte T).

**CIF INSTITUTIONNEL**

Définition selon la FRA

Le CIF institutionnel conseille et accompagne des investisseurs institutionnels (fondations, caisses de retraite, compagnies d'assurance, etc.) sur leurs problématiques d'investissements. Il intervient également en conseil pour les sociétés de gestion et pour d'autres intermédiaires financiers. Il se distingue ainsi par le fait que son offre ne s'adresse pas à des investisseurs particuliers.

**CIF FAMILY OFFICE**

Le CIF family office conseille une ou plusieurs familles sur leurs problématiques patrimoniales.



\*CGP :  
Conseiller en gestion de patrimoine.

\*\*FRA :  
Fiche de renseignements annuels (déclaration d'activité CIF à l'AMF).



## FICHE 3

### Les types de clients



#### LE CIF « CGP

CONSEILLE  
PRINCIPALEMENT DES



Particuliers,



Personnes  
physiques ou  
personnes  
morales,



Personnes  
non-professionnelles.



#### LE CIF INSTITUTIONNEL

CONSEILLE  
PRINCIPALEMENT DES



Entreprises / sociétés  
holdings,



Personnes morales,



Clients professionnels  
au sens de la MIF\*.



#### LE CIF MULTI FAMILY OFFICE

CONSEILLE  
PRINCIPALEMENT DES



Personnes physiques  
non-professionnelles  
membres des  
familles conseillées,



Personnes morales  
non-professionnelles,  
sauf critères  
quantitatifs (holdings)  
(MIFID 2\*\*).

OU

\*Listés à l'article D.533-11 : entreprises du secteur de la finance et sociétés de taille significative.

\*\*MIFID 2 (ou mif 2) : *Markets in Financial Instruments Directive*, directive européenne.



## FICHE 4 Les catégories d'investisseurs

(SELON MIF 2)



### NON PROFESSIONNELS

#### À SAVOIR



Les clients particuliers, personnes physiques ou personnes morales non-professionnelles.



Tous les investisseurs, sauf les clients professionnels au sens de la directive MIF.



### PROFESSIONNELS DU DROIT

#### À SAVOIR



Entités listées à l'Annexe 2 de la directive MIF 2 et à l'article D533-11 du Code Monétaire et Financier : compagnies d'assurance, banques privées, mais aussi sociétés de taille significative.



[Article D.533-11 du code  
monétaire et financier](#)

SCANNEZ OU  
CLIQUEZ [ICI](#)



### PROFESSIONNELS SUR OPTION

Attention, les CIF ne sont pas autorisés à changer leurs clients de catégorie.



Clients non-professionnels qui demandent à être catégorisés comme professionnels (critères MIF 2). Qualification par une entreprise d'investissement (interdiction de qualification par le CIF).



## FICHE 5

## Les principes de la catégorisation client

1

Catégorisation uniquement dans le cadre de la gouvernance produit/définition du marché cible : référencement des produits au regard du **type de client**.



**Examen du fichier EMT\***.

2

Pas de formalisation de la catégorisation lors du conseil dans le KYC\*\*, la lettre de mission et la déclaration d'adéquation.

3

Types de clients à prendre en compte dans la définition du marché-cible du produit :

**LE CIF « CGP »**

**TYPLOGIE DE CLIENTS :**  
Clients non-professionnels.

**LE CIF INSTITUTIONNEL**

**TYPLOGIE DE CLIENTS :**  
Clients professionnels.

**LE FAMILY OFFICE**

**TYPLOGIE DE CLIENTS :**  
Clients non-professionnels sauf exception (familles entrant dans la qualification de clients professionnels).



**Attention :** Dans le DIC\*\*\* (fiche produit) fourni par le « partenaire », l'identification du type de clients à qui l'offre est destinée doit être vérifiée, afin de respecter les obligations professionnelles quant à l'adéquation du produit et le profil client.

\*FICHER EMT :

L'*European MIFID Template* est un fichier d'échanges de données standardisées requises dans le cadre de MIF 2.

\*\*KYC :

*Know Your Customer* (connaissance client).

\*\*\*DIC :

Document d'information clé pour l'investisseur.



## FICHE 6

## Les instruments et services d'investissement

## LES INSTRUMENTS FINANCIERS

↳ ACTIONS

↳ TITRES DE CRÉANCE OBLIGATIONS

↳ PARTS D'OPC

↳ CONTRATS FINANCIERS (DÉRIVÉS)

## LES SERVICES D'INVESTISSEMENT

↳ GESTION DE PORTEFEUILLE

↳ RÉCEPTION TRANSMISSION D'ORDRES (RTO)

↳ EXÉCUTION D'ORDRES

↳ PLACEMENT NON GARANTI

↳ CONSEIL EN INVESTISSEMENT



## A RETENIR

**FCPR, FCPI, FIP :**

Fonds commun de placement à risque.

**FIA :**

Fonds d'investissement alternatif.

**FPS :**

Fonds professionnels spécialisés.

**OPCI :**

Organisme de placement collectif immobilier.

**OPCVM (SICAV, FCP) :**

Organisme de placement collectif en valeurs mobilières.

**SCPI :**

Société civile de placement en immobilier.

**SIIC :**

Société d'investissement en immobilier coté.

Pour consulter la base OPC Geco

SCANNEZ OU CLIQUEZ [ICI](#)



## FICHE 7

Les produits  
d'investissement

## LES BIENS DIVERS

Une offre de bien divers peut porter sur des **pierres précieuses, du vin, un cheptel, des panneaux photovoltaïques, la forêt, des oeuvres d'art, etc.**

L'offre en « biens divers » consiste à offrir l'acquisition de droits sur des biens gérés par l'intermédiaire en biens divers. En échange, l'investisseur reçoit un rendement financier direct, indirect ou assimilé.

C'est une proposition d'investissement avec une perspective de rendement, qui ne repose pas sur des instruments financiers, des produits bancaires ou assurantiels, ou encore des produits immobiliers.

## ATTENTION AVANT DE CONSEILLER UN BIEN DIVERS



Si l'offre n'a pas de numéro d'enregistrement AMF, alors elle ne peut pas être conseillée au client. Dans ce cas, l'autorité délivre un numéro d'enregistrement qui doit être apposé en haut du document d'information de l'offre. Vous pouvez vérifier cet enregistrement en consultant la liste blanche de l'AMF. Si la société ne bénéficie d'aucun enregistrement ou passeport, le produit ne doit pas être commercialisé.





## FICHE 7

### Les produits d'investissement (suite)

## AUTRES PRODUITS

Ces autres activités de gestion de patrimoine sont des prestations de conseil ne portant pas sur des instruments financiers mais par exemple sur des parts sociales (exemple : Girardin, SCI, SNC).



Attention à ne pas confondre avec le **CONSEIL PORTANT SUR DES BIENS DIVERS**.

Ne rentrent pas dans ces autres activités de gestion de patrimoine : « *les activités d'intermédiation en assurance ou l'intermédiation en opérations de banques et en services de paiement qui font l'objet de réglementations spécifiques (statuts IAS ou IOBSP). Ne rentre pas non plus dans cette catégorie le conseil portant sur des placements atypiques à risque !* »



[Article D.533-11 du code monétaire et financier](#)

SCANNEZ OU  
CLIQUEZ [ICI](#)



## FICHE 8

## Les produits financiers

Statut applicable  
**CIF****ACTIONS**

L'action est une part des capitaux propres de l'entreprise lorsque celle-ci est constituée en société par actions. Dans le cadre du conseil en investissement, RTO interdite.

**AUTRE FIA**

Il s'agit d'une société « classique » (SAS, SNC, etc.) présentant les caractéristiques d'un FIA et gérée par une société de gestion.

Dans le cadre du conseil en investissement, RTO interdite.

**BIENS DIVERS**

Les biens divers sont des produits atypiques (donnant accès à un actif tangible avec mise en avant d'un rendement financier), régulés par l'AMF dans les conditions fixées par les articles L. 551-1 et suivants du Code monétaire et financier.



SCANNEZ OU CLIQUEZ [ICI](#) POUR CONSULTER LES LISTES BLANCHES DE L'AMF

**CFD**

Le CFD (*contract for difference*) est un contrat financier pariant sur des variations à la hausse ou à la baisse d'un « actif sous-jacent » (un indice, une action, etc.) non détenu.

**CONTRATS A TERME DE GRÉ À GRÉ (FORWARD)**

Accord entre un acheteur et un vendeur pour négocier un actif, habituellement une devise, à un prix et une date fixés d'un commun accord. Contrairement aux contrats futurs, les contrats à termes sont des accords privés entre l'acheteur et le vendeur.

Dans le cadre du conseil en investissement, RTO interdite.



## FICHE 8

### Les produits financiers (suite)

Statut applicable  
**CIF**



#### CONTRATS À TERME (*FUTURES*)

Accord entre un acheteur et un vendeur pour négocier un actif, habituellement une devise, à un prix et une date fixés d'un commun accord. Contrairement aux contrats *forwards*, les contrats à terme sont négociables sur des marchés. Dans le cadre du conseil en investissement, RTO interdite.



#### CONTRATS D'ÉCHANGE (*SWAPS*)

Contrat financier dans lequel deux contreparties conviennent d'échanger la performance d'un actif contre celle d'un autre. Dans le cadre du conseil en investissement, RTO interdite.



#### COMPTE-TITRES GÉRÉ

Le compte-titres est un compte où sont inscrits les instruments financiers du client. Il est couplé à un compte-espèces. Le titulaire d'un compte-titres peut en confier la gestion à un professionnel (banque ou société de gestion) via un mandat de gestion : le CIF n'est pas autorisé à fournir ce service de gestion sous mandat.



## FICHE 8 Les produits financiers (suite)

### *Le cas des FIA*

Statut  
applicable

**CIF**



### FIA

Sont qualifiés de FIA au sens de la **directive AIFM**, les **fonds qui lèvent des capitaux auprès d'un certain nombre d'investisseurs en vue de les investir**, conformément à une politique d'investissement définie, dans l'intérêt de ces investisseurs et ne sont pas des OPCVM au sens de la **directive 2009/65/CE (directive OPCVM IV)**. Si cette définition exclut les OPCVM conformes à la directive OPCVM IV, le périmètre des véhicules de droit français susceptibles d'être qualifiés de FIA au sens de la directive AIFM est vaste. Il regroupe :

Des **véhicules d'investissement collectifs** listés par le code monétaire et financier et obéissant à ce titre, par exemple, à des règles d'investissement plus ou moins strictes, destinés soit à tout public, soit à des investisseurs professionnels :

- ✱ Les **fonds d'investissement à vocation générale (FIVG)** ;
- ✱ Les **fonds de fonds alternatifs (FFA)** ;
- ✱ Les **fonds de capital investissement** ;
- ✱ Les **fonds d'épargne salariale (FES)** ;
- ✱ Les **organismes de placement collectif en immobilier (OPCI)** ;
- ✱ Les **sociétés civiles de placement immobilier (SCPI)** ;
- ✱ Les **sociétés d'épargne forestière (SEF)** ;
- ✱ Les **groupements forestiers d'investissement (GFI)** ;
- ✱ Les **sociétés d'investissement à capital fixe (SICAF)** ;
- ✱ Les **fonds professionnels à vocation générale (FPVG)** ;
- ✱ Les **fonds professionnels spécialisés (FPS)**, y compris les **sociétés de libre partenariat (SLP)** ;
- ✱ Les **fonds professionnels de capital investissement** ;
- ✱ Les **organismes professionnels de placement collectif immobilier (OPPCI)** ;
- ✱ Les **organismes de financement**, qui regroupent les organismes de **titrisation** et les organismes de **financement spécialisé**.

Des véhicules d'investissement collectifs qui ne sont pas nommément désignés par le code monétaire et financier, mais qui répondent à la définition des FIA, dits « Autres FIA ».

Point de vigilance : <https://www.amf-france.org/fr/reglementation/doctrine/doc-2014-04>

Pour consulter le point de vigilance :



Dans le cadre du conseil, la RTO est possible pour les parts des véhicules d'investissement collectifs qui sont listés par le code monétaire et financier, et avec une convention dédiée. Il n'est pas possible de fournir le service de RTO pour des parts d'autres FIA.





## FICHE 8

### Les produits financiers (suite)

Statut applicable  
**CIF**



#### OBLIGATIONS

Une obligation est un titre de dette à long terme. L'obligation peut être émise par un Etat, une collectivité locale ou une entreprise.

Dans le cadre du conseil en investissement, RTO interdite.



#### OBLIGATIONS CONVERTIBLES (OCA, OBSA)

L'obligation convertible est une obligation qui donne à son détenteur, pendant la période de conversion, la possibilité de l'échanger contre une ou plusieurs actions de la société émettrice. L'obligation convertible s'assimile à une obligation classique avec une option d'achat sur des actions nouvelles de l'émetteur.

Dans le cadre du conseil en investissement, RTO interdite.



#### OPTIONS

Accord entre un acheteur et un vendeur donnant le droit d'acheter ou de vendre une quantité d'actifs sous-jacents (actions, devises, etc.) pendant une période et à un prix convenus à l'avance.

Dans le cadre du conseil en investissement, RTO interdite.



#### OPCVM

On appelle organisme de placement collectif en valeur mobilière les sociétés ou fonds, principalement SICAV et FCP, dont l'activité consiste à gérer un portefeuille de titres financiers. Ils sont soumis aux dispositions de la directive UCITS.

Dans le cadre du conseil, RTO possible si convention RTO.



#### PRODUITS STRUCTURÉS

Un produit structuré est, en finance, un instrument financier émis par une banque ou une compagnie d'assurance composé généralement de deux éléments, le premier assurant la protection du capital, le second, plus risqué, permettant d'optimiser le rendement du produit.



## FICHE 8

Les produits  
financiers  
(suite)Statut  
applicable  
**CIF****PEA ET PEA GÉRÉ**

Le PEA est un produit financier **destiné à inciter les particuliers français à accroître la part de leur épargne investie en actions.**

Concrètement, chaque personne physique française majeure a la faculté d'ouvrir auprès d'un intermédiaire financier un plan dans lequel elle va investir jusqu'à 132 000 € d'actions de sociétés ayant leur siège dans un Etat membre de l'Union Européenne ou de parts de SICAV ou de fonds commun de placement détenant ce type d'action. Les revenus et les plus values de son placement sont exonérés d'impôt sur le revenu si aucun retrait n'est effectué durant les cinq années suivant son ouverture, mais les revenus et les plus values restent soumis aux prélèvements sociaux. Un PEA géré fait l'objet d'un mandat de gestion.

**SCPI**

Forme de FIA prévue par le Code monétaire et financier.  
Dans le cadre du conseil en investissement, RTO possible si convention RTO.

**SECURITY TOKEN**

Catégorie particulière de tokens ou jetons.

Les jetons (*tokens*) représentent des droits divers émis par une entreprise qui a procédé à une ICO (*Initial Coin Offering*) : ils ont remis aux investisseurs en contrepartie des fonds qu'ils ont apportés à l'entreprise. Les *tokens* sont émis et conservés sur la *blockchain*.

Les jetons peuvent donner droit à :

- Des actifs de l'entreprise (*asset token*),
- Des services de l'entreprise (*utility token*), aujourd'hui les plus répandus ;
- Des dividendes / droits de vote (*security token*), qui ressemblent à des actions.

**Point de vigilance renforcée :**

> Vérification du statut des intermédiaires impliqués dans l'opération (PSAN).

**WARRANTS**

Les *warrants* sont des produits dérivés spéculatifs, donnant le droit d'acheter ou de vendre un actif sous-jacent à un prix et jusqu'à une date d'échéance déterminés à l'avance. Si leur fonctionnement repose sur le même principe que les options, leurs caractéristiques diffèrent. Attention, il s'agit de produits très risqués. Dans le cadre du conseil en investissement, RTO interdite.



## FICHE 8

### Les produits financiers (suite)

Statut applicable  
**CIF-IAS**



#### PER

Le PER individuel peut prendre la forme d'un contrat d'assurance-vie ou d'un compte-titres associé à un compte-espèces (CIF).

Statut applicable  
**AUTRES  
ACTIVITÉS  
DE GESTION DE  
PATRIMOINE**



#### CRYPTOMONNAIE

Une cryptomonnaie est un actif digital ou une monnaie digitale (moyen d'échange) fondée sur la base de la technologie *blockchain*. La *blockchain* permet de valider les transactions et de contrôler l'émission de monnaie nouvelle. Le Bitcoin lancé en 2009 a été la première cryptomonnaie.

##### **Point de vigilance renforcée :**

Vérification du statut de la plateforme (PSAN).



#### PARTS SOCIALES

La part sociale est une part des capitaux propres de l'entreprise lorsque celle-ci est constituée sous une forme autre qu'une société par actions.

RTO non applicable - si « *club deal* »-, vérifier que « non FIA ».



#### UTILITY TOKEN

Autres activités de gestion de patrimoine. Voir définition du [Security Token](#).

##### **Point de vigilance renforcée :**

Vérification du statut de la plateforme (PSAN).



## FICHE 8 Les produits financiers (suite)

Statut  
applicable  
CIF OU AUTRES  
ACTIVITÉS  
DE GESTION DE  
PATRIMOINE



### GIRARDIN INDUSTRIEL

Le Girardin industriel est un **dispositif fiscal régi par l'article 199 undecies B du CGI**, impliquant notamment un investissement dans des actions ou des parts sociales, selon le montage proposé.

Attention : Si l'absence de la lettre de mission est constatée dans le dossier client, à ce moment-là le mandat est bien interdit :

« *L'existence d'un mandat de recherche ne signifie pas absence de conseil et n'exonère pas le CIF de ses diligences* ».

RTO non applicable.



Pour consulter la note de l'AMF  
sur les dispositifs GIRARDIN :

**SCANNEZ OU CLIQUEZ ICI**



### GROUPEMENT FORESTIER

Le groupement forestier est un regroupement d'investisseurs en vue d'investir dans un sous-jacent forestier. Il peut prendre des formes non régulées (produit atypique) ou régulées (GFI, GFF, autre FIA).

RTO non applicable.



### GROUPEMENT VITICOLE

Le groupement viticole est un regroupement d'investisseurs en vue d'investir dans un sous-jacent viticole. Il peut prendre des formes non régulées (produit atypique) ou spécifiques (GFV).

RTO non applicable.



## FICHE 8

### Les produits financiers (suite)

Statut applicable  
HORS STATUT  
SAUF CONSEIL  
PERSONNALISÉ SUR  
ALLOCATION



## EPARGNE SALARIALE

Ensemble de produits d'épargne et des dispositifs réglementaires, financiers et fiscaux y afférents, en vue de favoriser la constitution d'une épargne par les salariés via leurs entreprises.

### \* Le conseil en épargne salariale relève-t-il du statut de CIF ?

« Le conseil apporté aux entreprises souhaitant mettre en place un dispositif d'épargne salariale au profit de leurs salariés ne relève pas des activités listées au **I** de **l'article L. 541-1** du code monétaire et financier même si ce conseil peut porter sur la sélection de la gamme de fonds d'épargne salariale dans lesquels les salariés pourront placer leurs avoirs.

En revanche, le conseil délivré aux salariés pour les aider à faire leur choix entre les différentes options de placement proposées dans le cadre du dispositif d'épargne salariale peut relever du statut de CIF lorsqu'une recommandation personnalisée portant sur des instruments financiers leur est délivrée. »

**SOURCE :** Position - Recommandation AMF - DOC-2006-23 « Questions-réponses relatives au régime applicable aux conseillers en investissements financiers ».



## FICHE 9

Les réflexes à avoir  
avant toute préconisation

### RÉFÉRENCER LES PRODUITS

LA SANTÉ FINANCIÈRE DE L'ÉMETTEUR

INFORMATION CLAIRE ET NON TROMPEUSE

HORIZON D'INVESTISSEMENT

LES BESOINS DU CLIENT

GOVERNANCE PRODUIT ET MARCHÉ CIBLE

VÉRIFIER SI LE PRODUIT EST AUTORISÉ À LA  
COMMERCIALISATION EN FRANCE

LES CONDITIONS DE SORTIE

DILIGENCES LCB-FT DES PARTENAIRES

COMPRENDRE ET MAÎTRISER LE PRODUIT

RÉALISME DU RENDEMENT PROMIS (BUSINESS PLAN)

LA CONFORMITÉ DU PRODUIT

IDENTIFIER LES RISQUES ET AVANTAGES (RENDEMENT)



## FICHE 10

## Le kit réglementaire obligatoire

## CE QU'IL FAUT SAVOIR

L'association CNCEF PATRIMOINE met à votre disposition sur l'espace adhérent le kit réglementaire lié à l'activité de CIF.

## IMPORTANT



Chacun de ces documents ou procédures doit être personnalisé(e) avec l'en-tête de votre cabinet et adapté(e) à vos process internes.

Conformément au code de bonne conduite, le CIF est le seul responsable de la conformité de son organisation et ne peut se prévaloir de l'utilisation d'outils et de logiciels externes dont il n'aurait pas au préalable vérifié la conformité à ses obligations.



## EN SAVOIR PLUS



## LES PROCÉDURES OBLIGATOIRES À METTRE EN PLACE

- 1 Parcours client
- 2 Organisation du cabinet
- 3 Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LCB-FT)
- 4 Gouvernance produit - Distribution produit
- 5 Conflits d'intérêts
- 6 Réclamation

**Prise de connaissance et application du code de bonne conduite et du règlement intérieur de l'association CNCEF PATRIMOINE**

## LES DOCUMENTS DU DOSSIER CLIENT



- |                                       |                                     |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| 1 Document d'entrée en relation (DER) | 2 Profil de risque (LCB-FT)         |
| 3 Fiche connaissance client (KYC)     | 4 Contrat cadre et annexes (option) |
| 5 Lettre de mission                   | 6 Convention RTO                    |
| 7 Déclaration d'adéquation            | 8 Rapport d'évaluation périodique   |
| 9 Information annuelle coûts et frais |                                     |



## FICHE 11

## La nature du type de conseil

## CE QU'IL FAUT SAVOIR

Le CIF devra choisir la nature du type de conseil qu'il souhaite délivrer et adapter en conséquence son organisation et les documents remis au client dans le cadre de sa mission.

**\* Soit il s'agit d'un conseil sur une base indépendante :**

Attention, la facturation d'honoraires ne signifie pas automatiquement conseil indépendant.

**Le conseil indépendant suppose :**

-  Une quantité et diversité des instruments financiers évalués,
-  Une évaluation non limitée aux instruments conseillés par le CIF ou par une entité avec laquelle il entretient des relations étroites, sous forme de liens capitalistiques, économiques ou contractuels suffisamment importants pour remettre en cause l'indépendance du conseil fourni,
-  Le CIF a l'interdiction de conserver tout avantage monétaire ou non monétaire provenant d'un tiers ; s'il en perçoit, il doit les reverser immédiatement au client.

**\* Soit il s'agit d'un conseil sur une base non-indépendante :**

Le CIF peut percevoir des rétrocessions de commissions de la part de ses partenaires lorsqu'il conseille leurs produits. Ces commissions peuvent être « *one shot* » ou récurrentes. Si elles sont récurrentes, elles doivent être liées à une amélioration du service rendu au client dans le temps.

Il peut également facturer des honoraires de conseil.

**Important - cumul du conseil indépendant et non indépendant :**

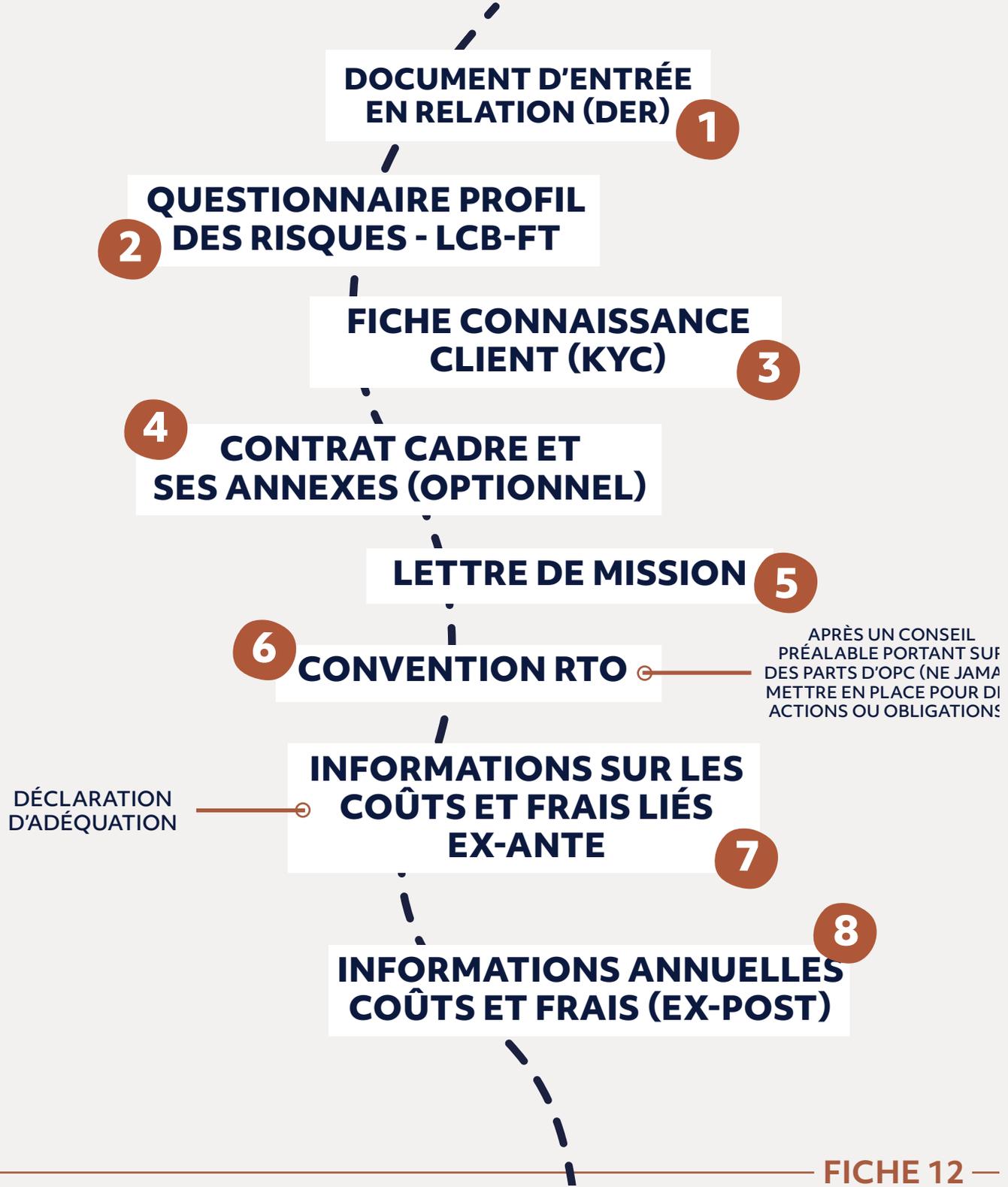
Une entité CIF ne permet pas à une même personne physique qu'elle emploie de fournir à la fois des conseils sur une base indépendante et des conseils sur une base non indépendante. Le dirigeant d'une entité CIF ne peut pas cumuler la fourniture de conseils sur une base indépendante et de conseils sur une base non indépendante.



**FICHE 12**  
**Le parcours client**  
**CIF CGP et Family office**

**CE QU'IL FAUT SAVOIR**

Le CIF doit adapter les modèles disponibles dans le kit réglementaire au type de conseil délivré (voir [fiche 10](#)).





## FICHE 12

**Le parcours client  
CIF CGP et Family office c  
(suite)****DOCUMENT D'ENTRÉE EN RELATION (DER)**

A adapter en fonction des activités et de la nature du conseil (indépendant ou non-indépendant).

**QUESTIONNAIRE PROFIL DES RISQUES (LCB-FT)**

Permet de connaître la provenance des fonds, évaluer le profil du client (élevé, moyen ou faible), afin de mettre en place les diligences nécessaires en fonction des exigences en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.

**FICHE CONNAISSANCE CLIENT (KYC)**

À adapter en fonction de la typologie du client (personnes physiques ou morales).

**LETTRE DE MISSION**

A adapter en fonction de la mission et de la nature du conseil (indépendant ou non indépendant).

**CONVENTION RTO**

Après un conseil préalable portant sur des parts d'OPC (ne jamais mettre en place pour des titres vifs).

**INFORMATION SUR LES COÛTS ET FRAIS LIÉS EX-ANTE****DÉCLARATION D'ADÉQUATION**

[NOTE CNCEF : Point de vigilance](#)  
[Déclaration d'adéquation](#)

**RAPPORT D'ÉVALUATION PÉRIODIQUE**

S'il est prévu dans la lettre de mission que le CIF évalue périodiquement l'investissement, ce dernier établit des rapports au moins annuels couvrant les changements affectant les services ou instruments, ou contrats concernés et/ou la situation du client. Ces rapports peuvent ne pas répéter tous les détails de la déclaration d'adéquation.

**INFORMATION ANNUELLE COÛTS ET FRAIS (EX-POST)**

A adapter en fonction de la mission et de la nature du conseil (indépendant ou non indépendant).



## FICHE 13

Les missions des  
CIF institutionnels

Conseil en investissement  
sur instruments financiers



Conseil portant sur la fourniture  
d'un service d'investissement



Autres missions (non exhaustif)

Par exemple :  
Suivi de portefeuilles existants

**Important :**

Si vous exercez l'une ou l'autre des deux activités - CIF ou non CIF -, il est impératif de prévoir une organisation en interne permettant de séparer les missions CIF des autres missions.



## FICHE 14

Les missions  
des non CIF

1



## TPM

« *Third Party Marketer* »

Le TPM promeut, développe et assiste des SGP dans la commercialisation des fonds professionnels de gestion.

- Présentation du fonds professionnel en vue de la prise de contact avec des investisseurs, exclusivement investisseurs professionnels ;
- Présentation one to one ;
- Assistance de la SGP pour l'organisation d'événements de place, cérémonies, opérations de marketing et de communication concernant les produits ;
- Assistance de la SGP dans l'élaboration des documents marketing concernant les produits ;
- Assistance dans l'élaboration d'un plan d'action marketing ;
- Elaboration d'un mapping des investisseurs pour le compte de la SGP ;
- Animation de la relation commerciale existante avec les investisseurs et suivi administratif de la relation clientèle, en fournissant aux investisseurs des informations, des reporting et données afférentes aux fonds professionnels concernés ainsi que de la documentation réglementaire ;
- Participation aux réponses dans le cadre d'appel d'offres.

**Important - L'activité du TPM :**

Le TPM est une activité non régulée et non reconnue par l'AMF (voir kit CIF Institutionnel).



## FICHE 14

Les missions  
des non CIF (suite)

2



## HAUT DE BILAN

Le conseil en haut de bilan est défini à l'article L.321-2 du Code monétaire et financier comme *"la fourniture de conseil aux entreprises en matière de structure de capital, de stratégie industrielle et de questions connexes ainsi que la fourniture de conseil et de services en matière de fusions et de rachat d'entreprises"*.



Prestations de conseil  
en fusions-acquisitions



Prestations de conseil  
en corporate finance



Prestations de conseil  
en transmission d'entreprise



Prestations de conseil  
en haut de bilan

Ces prestations sont fournies tant par des professionnels non régulés que par des acteurs régulés tels que les prestataires de services d'investissement (PSI) ou encore des professions réglementées du droit et du chiffre. Cette activité n'est plus régulée par l'AMF.



## FICHE 15

## Le parcours client CIF institutionnel



### DOCUMENT D'ENTRÉE EN RELATION (DER)

A adapter en fonction de l'activité et de la nature du conseil (indépendant ou non indépendant). **Les CIF exerçant une activité de TPM en parallèle doivent préciser dans le DER que cette activité ne relève pas de l'activité de conseil en investissements financiers.**



### QUESTIONNAIRE PROFIL DES RISQUES (LCB-FT)

Permet de connaître la provenance des fonds, classifier le profil du client (élevé, moyen ou faible), afin de mettre en place les diligences nécessaires en fonction des exigences en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.



### FICHE CONNAISSANCE CLIENT (KYC)

A adapter en fonction de la typologie du client.



### LETTRE DE MISSION

A adapter en fonction de la mission et de la nature du conseil (indépendant ou non indépendant). **Pour les CIF exerçant une activité de TPM en parallèle, la lettre de mission n'est pas applicable pour cette activité. Une convention spécifique a été établie par l'association CNECF PATRIMOINE.**



### CONVENTION RTO



### DÉCLARATION D'ADÉQUATION



[NOTE CNECF : Point de vigilance  
Déclaration d'adéquation](#)



### RAPPORT D'ÉVALUATION PÉRIODIQUE

S'il est prévu dans la lettre de mission que le conseiller mène une mission qui implique des évaluations périodiques de l'investissement, ce dernier établit périodiquement des rapports couvrant les changements affectant les services ou instruments, ou contrats concernés et/ou la situation du client. Ces rapports peuvent ne pas répéter tous les détails de la déclaration d'adéquation.



### INFORMATION ANNUELLE COÛTS ET FRAIS (EX-POST)

S'il est prévu dans la lettre de mission que le conseiller mène une mission de suivi dans la durée.



## FICHE 16

## Les liens utiles

Cliquez sur les liens ou sur les flèches ci-dessous afin d'ouvrir les documents associés.

## L'ACCÈS AU KIT RÉGLEMENTAIRE



CONNEXION ESPACE

ADHÉRENT



WEBINAIRE ESPACE

ADHÉRENT



SCANNEZ OU CLIQUEZ **ICI**  
POUR VOUS CONNECTER



SCANNEZ OU CLIQUEZ **ICI**  
POUR LE VISIONNER

## LES RESSOURCES



[Site internet de l'Autorité des marchés financiers \(AMF\)](#)



[ABE Info Service](#)

## LES PUBLICATIONS AMF



[Comment vérifier les autorisations d'un acteur  
\(une société, une personne, un produit\) ?](#)



[Guide CIF et entreprise d'investissement AMF-ACPR](#)



[Guide Comprendre le DIC 2023](#)



[Guide MIF 2 pour les conseillers en investissements financiers](#)



[Guide professionnel terminologie des coûts à utiliser pour  
l'information des clients non-professionnels](#)



## FICHE 16

Les liens utiles  
(suite)

## LES PUBLICATIONS AMF

*(suite)*

Cliquez sur les liens ou sur les flèches ci-dessous  
afin d'ouvrir les documents associés.



[Investir en défiscalisation - Que faut-il savoir sur les dispositifs Girardin ?](#)



[Le conseil en haut de bilan](#)



[Obligations en matière de commercialisation des FIA par les CIF](#)



[Questions-réponses relatives au régime applicable aux conseillers en investissements financiers \(CIF\)](#)



[Position recommandation AMF 2007-21 obligations professionnelles client non-professionnels](#)



[Position recommandation AMF 2006-23 activité CIF](#)



[Position recommandation AMF 2018-03 activité Haut de bilan](#)



[Position AMF 2008-23 notion du service d'investissement de conseil en investissement](#)



[Proposition d'un tableau des frais des placements financiers](#)



[Commercialisation - Relation client](#)



[A quels produits correspondent les placements atypiques](#)



## FICHE 16

Les liens utiles  
(suite)

## LES NOTES CNCEF

Cliquez sur les liens ou sur les flèches ci-dessous  
afin d'ouvrir les documents associés.



[Commercialisation Girardin 2019](#)



[Transposition de la directive sur la distribution transfrontalière des organismes de placement collectif](#)



[Fiche pratique - catégorisation clients](#)



[Le CIF structureur de fonds](#)



[Le dispositif de médiation](#)



[Limites CGP - CJA assistance déclaration IRPP](#)



[Point de vigilance déclaration d'adequation](#)



[PSAN Réglementation applicable aux actif numériques et activités de CIF](#)



[Rappel sur les communications à caractère publicitaire](#)



[Rappel sur la notion de conflits d'intérêts](#)

Retrouvez le kit réglementaire au sein de votre espace adhérent.



Pour plus de facilité lors de la recherche d'un document spécifique, retrouvez tous les documents du kit réglementaire listés dans ce tableau, expliqués dans chacune des procédures AD HOC.

SCANNEZ OU  
CLIQUEZ [ICI](#)



## FICHE 16

Les liens utiles  
(suite)

## LES REPLAYS DES WEBINAIRES MÉTIERS

Cliquez sur les liens ou sur les flèches ci-dessous afin de visionner les replays associés.

-  [Webinaire « La déclaration d'adéquation »](#)
-  [Webinaire « La lettre de mission »](#)
-  [Webinaire « Les clés pratiques du dispositif LCB-FT »](#)
-  [Webinaire « Commercialisation des FIA en général »](#)
-  [Webinaire « Les produits d'investissements dits « Girardin » »](#)
-  [Webinaire « Les autres activités de gestion de patrimoine »](#)



SCANNEZ POUR  
RETROUVER TOUS  
LES REPLAYS DES  
WEBINAIRES



## FICHE 16

Les liens utiles  
(suite)

## LA FINANCE DURABLE

Cliquez sur les liens ou sur les flèches ci-dessous afin d'ouvrir les ressources associées.



[Comprendre la finance durable - AMF](#)



[Finance durable : bien comprendre la Taxonomie et le règlement SFDR pour exprimer vos préférences - AMF](#)



[Vos préférences en matière de développement durable : ce qui change pour vos placements - AMF](#)



[Retrouvez la note complète relative à la durabilité dans les « Actualités adhérents » de votre espace](#)

LES REPLAYS DES WEBINAIRES  
SUR LA FINANCE DURABLE

Scannez ce QR Code ou cliquez dessus afin de retrouver les replays des webinaires animés par **Emilie MAZZEI**, Avocate Conseil CNCEF, sur la finance durable.

**N'HÉSITEZ PAS  
À NOUS CONTACTER !**

**PAR COURRIER**

103 boulevard Haussmann,  
75008 Paris

**PAR MAIL**

[contact@cncef.org](mailto:contact@cncef.org)

**PAR TÉLÉPHONE**

01 56 26 06 01



**CNCEF**

L'organisation professionnelle  
des experts-financiers

CNCEF ASSURANCE  
CNCEF CRÉDIT  
CNCEF PATRIMOINE  
CNCEF IMMOBILIER  
CNCEF FRANCE M&A