

La lettre de mission CIF.

Lorsque vous faites appel à un Conseil en investissements financiers (CIF), vous lui exposez, lors d'un premier entretien, votre demande concernant la gestion de votre patrimoine ou vos investissements.

À l'issue de cet entretien, celui-ci vous adresse une « lettre de mission » qui définit les contours de son intervention, ainsi que ses modalités de rétribution, notamment l'évaluation des honoraires correspondants à la prestation.

Il réalise ensuite un rapport écrit et, si votre relation s'inscrit dans la durée, vous rend compte de manière régulière et écrite de l'évolution de votre patrimoine.

Un document obligatoire

Depuis la loi de sécurité financière d'août 2003, l'Autorité des Marchés financiers a, dans son règlement général, édicté des règles de bonnes conduites s'appliquant aux CIF.

Ce nouveau statut de CIF impose un certain nombre d'obligations aux professionnels, qui sont tous contrôlés régulièrement. Il offre une lisibilité et une sécurité renforcée à l'épargnant individuel. Ainsi, avant de formuler un conseil, le CIF est tenu de remettre à son client une lettre de mission (article 325-4 du règlement général de l'AMF), rédigée en double exemplaire et signée des deux parties.

La mission ne commencera qu'après réception par le CIF de la lettre de mission signée.

L'article 325-4 du règlement général de l'AMF précise bien que le CIF doit soumettre une lettre de mission à chacun des clients auprès de qui il engage une prestation de conseil, même si ces clients sont déjà connus de lui.

Pour les prestations de conseil engagées avant l'entrée en vigueur de cet article, mais qui se poursuivent depuis, le CIF est tenu de soumettre à son client une lettre de mission pour la prestation de conseil qu'il est prévu de continuer d'assurer, s'il n'a pas déjà été établi un document contractuel analogue.

un document clair pour commencer une relation de confiance

La lettre de mission sécurise votre relation avec votre Conseiller, permet de faire le point sur votre demande, d'en cerner les contours, d'établir un devis. Ainsi tout est clair, tant sur le fond de vos attentes que sur les moyens que le Conseiller va mettre en œuvre pour les satisfaire. C'est une première approche qui vous permet de vérifier que vous vous êtes bien compris et qu'il n'y a aucun malentendu entre vous. De même, la question tarifaire étant abordée, cela vous permet de poursuivre la relation avec votre Conseiller en toute connaissance de cause.

Un document complet et personnalisé

Il peut exister plusieurs modèles de lettres de mission. La Chambre des indépendants du patrimoine a établi plusieurs lettres types, toutes approuvées par l'Autorité des Marchés Financiers, et utilisées par ses adhérents, qui reprennent les éléments indispensables, à préciser selon les situations.

En effet, vous pouvez consulter un Conseil en gestion de patrimoine indépendant pour :

- ✚ une mission spécifique, liée uniquement au conseil en investissements financiers, avec ou sans intermédiation (placement d'un capital, analyse de vos investissements financiers) ;
- ✚ un inventaire de votre patrimoine.

Dans tous les cas, la lettre comporte obligatoirement :

- ✚ la prise de connaissance par le client du document d'entrée en première relation (voir chapitre La note d'information CIF) ;
- ✚ la nature et les modalités de la prestation fournie ;
- ✚ les modalités de l'information fournie par le CIF au client ;
- ✚ les modalités de la rémunération du CIF ;

un document qui engage les 2 parties

Dans la mesure où votre Conseiller a défini le cadre de sa mission et que vous l'avez acceptée, il s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à l'aboutissement de cette mission. De même, il appliquera les conditions tarifaires qui ont été déterminées.

Cette lettre, que vous avez signé, vous engage également vis-à-vis de votre Conseiller, tant d'un point de vue financier que d'un point de vue d'information. En effet, vous vous engagez par la signature de ce document à un devoir d'information et de coopération sincère et exhaustif.

un document contractuel

La lettre de mission peut être assimilée à un devis qui, après signature, a effectivement une valeur contractuelle.

Si un litige venait à opposer les parties à la présente, celles-ci s'engagent à rechercher en premier lieu un arrangement amiable. Ce n'est qu'en cas d'échec de cet arrangement amiable que l'affaire serait alors portée devant les tribunaux compétents.