



FICHE
D'INFORMATIONS
LEGALES

FICHE D'INFORMATION LÉGALE

La présente fiche est un élément essentiel de la relation entre le client et son conseiller.

Elle résume toutes les informations légales que le conseiller ou sa société doivent avoir communiqué au client dès le début de la relation.

Elle est un complément à sa plaquette commerciale.

Vous avez choisi de confier la mission de vous assister à un professionnel réglementé et contrôlé, vous devez donc garder en mémoire les éléments suivants :

L'ENTREPRISE

Que le CIF exerce en nom propre ou dans le cadre d'une société, cette partie résume les aspects administratifs de l'entreprise : **ALIZÉS INVEST Océan Indien**

SIREN : 513 762 963

NAF : 7022Z

Siège : Résidence Altéa n° 28 14, rue du verger 97400 Saint-Denis

finalités_du_traitement : réaliser la mission confiée.

destinataires_des_données : Le conseiller en investissement financiers habilité à recueillir ou à traiter les données clients, ses partenaires comme Harvest ainsi que les partenaires listés plus bas ainsi que les autorités de tutelle ou les associations représentatives (AMF, ANACOFI-CIF) (*nouveau*).

Les informations recueillies sont enregistrées dans le fichier informatisé par le responsable du traitement à savoir le gérant Patrick Pech pour finalités du traitement.

Elles sont conservées pendant toute la durée de la relation contractuelle et jusqu'à cinq ans une fois que celle-ci est terminée et sont destinées à tous les destinataires des données.

Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès, d'opposition et de portabilité des données vous concernant et les faire rectifier en contactant le gérant à l'adresse suivante: ppech@alizesinvestoi.fr.

Vous pouvez également introduire une réclamation au sujet du traitement de vos données auprès de la CNIL.

STATUTS LÉGAUX ET AUTORITÉS DE TUTELLE

Votre conseiller est immatriculé au Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance (ORIAS) sous le numéro d'immatriculation 09051193 (Vous pouvez vérifier cette immatriculation sur le site internet de l'ORIAS: <https://www.orias.fr/welcome>) au titre des activités réglementées suivantes:

CIF (Conseiller en Investissements Financiers) susceptible de fournir des conseils en investissement de manière non indépendante au sens de l'article 325-5 du RGAMF ou une combinaison de ces deux types de conseils, enregistré auprès de l'Association Nationale des conseils financiers-CIF (ANACOFI-CIF) association agréée par

l'Autorité des Marchés Financiers(AMF) adresse courrier: 17
Place de la Bourse 75082 Paris Cedex 02 et adresse internet:
www.amf-france.org;
Cette activité est contrôlable par l'AMF.

IAS:Intermédiaire en assurance : catégorie courtier de type C enregistré sous le numéro ORIAS
09051193 et adresse internet : <https://www.orias.fr/welcome>.
Le niveau de conseil fourni par le cabinet est de niveau 3 c'est à dire
recommander sur la base d'une analyse impartiale. L'activité est
contrôlable par l'ACPR adresse courrier: 4, place de Budapest 75009
Paris site internet: <https://acpr.banque-france.fr>.

Agent immobilier : carte numéro CPI 9741 2017 000 017 908 de Saint-Denis de la Réunion sans
détenation de fonds. L'activité est contrôlable par la DGCCRF.

Votre conseiller dispose, conformément à la loi et au code de bonne conduite de l'**ANACOFI-CIF**,
d'une couverture en Responsabilité Civile Professionnelle et d'une Garantie Financière suffisantes
couvrant ses diverses activités. Ces couvertures sont notamment conformes aux exigences du
code monétaire et financier et du code des assurances.

Souscrites auprès de : MMA IARD

Pour des montants de : 3 000 000 euros pour l'activité de courtage d'assurance et 2 000 000
euros pour les activités de CIF et d'agent immobilier.

Il dispose également d'une garantie financière de 115 000 euros pour l'activité de courtage en
assurances et de 110 000 euros pour l'activité de transaction
immobilière.

Numéros de polices : 114.240.090

Votre conseiller s'est engagé à respecter intégralement le code de bonne conduite de l'**ANACOFI-
CIF** disponible au siège de l'association ou sur www.anacofi.asso.fr ou <https://www.anacofi-cif.fr/>.

PARTENAIRES, COMPAGNIES ET FOURNISSEURS

Doivent apparaitre tous les partenaires ou au moins ceux qui représentent au moins 10% du CA.

NOM	NATURE	TYPE D'ACCORD	MODE DE REMUNERATION
ABEILLE	Assureur	Intermédiaire en assurances	Commission
GROUPAMA	Assureur	Intermédiaire en assurances	Commission
OCEANIS	Promoteur	Promotion Immobilière	Commission
ODDO ET CIE	Banque	CIF et intermédiaire en assurances	Commission
CARDIF	Assureur	Intermédiaire en assurances	Commission
VATEL CAPITAL	Banque	CIF	Commission

SELENCIA	Assureur	Intermédiaire en assurances et CIF	Commission
----------	----------	------------------------------------	------------

La liste complète des fournisseurs du cabinet sera communiquée sur simple demande.

Aucune compagnie ne détient des parts du capital du cabinet **ALIZÉS INVEST Océan Indien**.

MODE DE FACTURATION ET RÉMUNÉRATION

Dans le cas d'un conseil CIF dit non-indépendant, ou d'un acte d'intermédiation, d'une solution d'épargne ou d'investissement, le conseiller sera rémunéré par une fraction des frais initialement prélevés par le promoteur du produit et/ou les intermédiaires intercalés.

Dans le cas d'un conseil en investissement financier fourni de manière non-indépendante, votre conseiller peut conserver les commissions.

Dans ce cadre le conseiller évalue un éventail suffisant(trois minimum) d'instruments financiers émis par une entité avec laquelle le conseiller entretient des relations étroites pouvant prendre la forme de liens capitalistiques, économiques ou contractuels.

Le client est informé que pour tout acte d'intermédiation, le conseiller est rémunéré par la totalité des frais d'entrée déduction faite de la part acquise à la société qui l'autorise à commercialiser les produits soit 4,25% maximum, auxquels s'ajoutent une fraction des frais de gestion qui est au maximum de 1 %* de ceux-ci.

Le client est informé que pour tout acte de prescription immobilière, le conseiller est rémunéré par le Promoteur fixé par le mandat de vente ou la convention de partenariat. Le taux de commissionnement se situe entre 4,5 % et 7%HT de l'investissement TTC.

Le détail de la rémunération du conseiller par commissions, agissant en tant qu'intermédiaire, peut être obtenu par le client en s'adressant à la société qui autorise la commercialisation par le conseiller de ses produits. Le conseiller s'engage à assister le client dans l'obtention de ces informations.

Le client est informé que pour tout acte de conseil, le conseiller est rémunéré sur une base de deux cent euros hors taxe de l'heure auquel s'ajoute la taxe sur la Valeur ajoutée au taux en vigueur.

Avant de percevoir des honoraires, le conseiller remettra au client une lettre de mission précisant la nature de la mission ainsi que le montant de sa rémunération.

L'ambition du cabinet est de privilégier une relation à long terme. Ainsi, est mise en place de façon facultative, un abonnement de suivi afin d'assurer au mieux vos intérêts dans le suivi de votre dossier. Le coût est compris entre 600 euros HT soit 651 euros TTC et 1 500 euros HT soit 1 627,50 euros TTC pour un abonnement professionnel et de 400 euros HT soit 434 euros pour un abonnement privé. L'absence d'abonnement entraînera une facturation à l'acte après remise d'une lettre de mission.

MODE DE COMMUNICATION

Les modes de communication s'effectuent par mail à l'adresse suivante: ppech@alizesinvestoi.fr ou par courrier à Résidence Altéa n°28 14, rue du verger 97400 Saint-Denis.

PROCEDURE DE TRAITEMENT DES RECLAMATIONS

Objet : Traitement des réclamations(Article 325-23 du RGAMF et Instruction AMF n°2012-07 du 13/07/2012-MAJ 24/04/2013, 20/11/2013 et 17/10/2014 et 12/12/2016 avec effet au 01/05/2017).

MODALITES DE SAISINE DE L'ENTREPRISE

Pour toute réclamations votre conseiller(ou le service de réclamation du cabinet) peut être contacté selon les modalités suivantes :

Par courrier à Résidence Altéa n°28 14, rue du verger 97400 Saint-Denis

Par téléphone au 06 92 23 36 00

ou par courriel à ppech@alizesinvestoi.fr

Votre conseiller s'engage à traiter votre réclamation dans les délais suivants :

Dix jours ouvrables maximum à compter de la réception de la réclamation, pour accusé réception,sauf si la réponse elle-même est apportée au client dans ce délai ;

Deux mois maximum entre la date de réception de la réclamation et la date d'envoi de la réponse au client sauf survenance de circonstances particulières dûment justifiées;

Comment saisir un médiateur?

Médiateur compétent litiges avec une entreprise:

Médiateur de l'ANACOFI au 92, rue d'Amsterdam 75009 Paris

Médiateurs compétents litiges avec un consommateur:

Pour les activités de conseil en investissements financiers:

Madame Marielle Cohen-Branche

Médiateur de l'AMF Autorité des Marchés Financiers au 17, Place de la Bourse 75082 Paris Cedex 02.

Site internet:<https://www.amf-france.org/fr/le-mediateur-de-lamf/votre-dossier-de-mediation/vous-voulez-deposer-une-demande-de-mediation>

Pour les activités d'assurance:

La Médiation de l'assurance TSA 50110 75441 Paris Cedex 09

Site internet: <https://www.mediation-assurance.org/Saisir+le+mediateur>

Pour les activités immobilières :

La Médiation de la consommation

2, rue de Colmar 94300 Vincennes

www.anm-conso.com/site/particulier.php

DATE ET SIGNATURE ¹	
Le client	Le conseiller
Fait à : _____	Fait à : _____
Date : _____	Date : _____
Signature : _____	Signature : _____

NOTICE FICHE D'INFORMATIONS LEGALES/DER

1. Présentation des partenaires commerciaux

Doivent apparaître, les partenaires (Banques, Finances, Assurances) pour lesquels le conseiller dispose d'un contrat de démarchage et ceux qui représentent au moins 10% de son CA ou qui détiennent une participation directe, indirecte ou par toute entité les contrôlant représentant au moins 10% de son capital ou de ses droits de vote.

Le CIF a également la possibilité de faire mention de tous ses partenaires. Il appartient au conseiller de préciser le type de partenaires et d'adapter cette mention lorsqu'il n'a pas de

partenaire ou peu de partenaires .

2. Présentation de la rémunération du conseiller

➤ 2.1 Obligations des CIF :

Il conviendrait pour le conseiller en investissement financier d'indiquer le type de conseil qu'il est susceptible de fournir conformément à l'article 325-5 du RGAMF (Indépendant/non-indépendant/combinaison des deux types de conseils). A ce titre, il conviendrait également de rayer les mentions inutiles.

Le CIF a la possibilité de communiquer son mode de facturation et de rémunération dès l'entrée en relation.

Deux options sont présentées dans notre modèle, il conviendrait pour le conseiller de ne conserver que l'option s'attachant au type de conseil fourni.

S'il dispose d'un tarif conseil ou courtage, il doit le faire apparaître dans cette partie.

A défaut, il doit indiquer comment seront déterminées les sommes prélevées au client au titre du service rendu.

Dans tous les cas, la lettre de mission devra valider définitivement le mode et le niveau de rémunération du professionnel ainsi que le niveau de frais et les honoraires prélevés au client.

Le CIF, membre de l'ANACOFI-CIF doit donc détailler sa politique tarifaire et/ou son mode de rémunération.

Il doit y différencier ce qui relève du conseil et ce qui relève du commissionnement ou assimilé.

Il doit y détailler les liens existants entre les 2 natures de revenus : par exemple, une exemption de paiement du fait des commissions perçues.

➤ 2.2 Obligations des IOBSP :

2.2.1 Règles communes :

Avant la conclusion de toute opération de banque ou service de paiement ou de tous travaux et conseils préparatoires, l'intermédiaire doit convenir, avec son client, y compris tout client potentiel, par écrit ou sur un autre support durable, des frais éventuels et, le cas échéant, de la rémunération qui lui seront dus.

Lorsque l'opération de banque est relative à un contrat de crédit immobilier, l'intermédiaire précise s'il perçoit, au titre de cette opération, une rémunération de l'établissement de crédit, de la société de financement, de l'établissement de paiement ou de l'établissement de monnaie électronique concerné et quels en sont le montant ou, si ce montant n'est pas connu, les modalités de son calcul.

2.2.2 Dans le cadre de la fourniture d'un service de conseil indépendant :

Par dérogation à l'article L519-6 et dans le cadre de la fourniture d'un service de conseil indépendant au sens de l'article L519-1-1 du CMF, les IOBSP peuvent percevoir une rémunération de leur client.

Avant la conclusion du contrat de fourniture de ce service, l'intermédiaire doit indiquer au client le montant des frais qu'il devra acquitter. Si ce montant ne peut être déterminé avec certitude au moment de la communication des informations, les modalités de son calcul (article R519-26 CMF).

➤ 2.3 Obligations des IAS :

Avant la conclusion d'un contrat d'assurance, l'intermédiaire d'assurance fournit au souscripteur éventuel ou à l'adhérent éventuel des informations relatives à son identité, à son adresse, à son immatriculation, aux procédures de réclamation et au recours à un processus de médiation, ainsi que, le cas échéant, à l'existence de liens financiers avec une ou plusieurs entreprises d'assurance. Il lui précise en outre s'il fournit un service de recommandation concernant les contrats d'assurance qu'il distribue.

Avant la conclusion d'un contrat d'assurance, l'intermédiaire d'assurance doit donner des indications quant à la fourniture de ce contrat :

Type a) S'il est soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, l'intermédiaire l'indique au souscripteur éventuel ou à l'adhérent éventuel et l'informe du nom de ces entreprises d'assurance ;

Type b) S'il n'est pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, mais qu'il n'est pas en mesure de fonder son analyse sur un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché, l'intermédiaire informe le souscripteur éventuel ou l'adhérent éventuel du nom des entreprises d'assurance avec lesquelles il peut travailler et travaille ;

Type c) S'il n'est pas soumis à une obligation contractuelle de travailler exclusivement avec une ou plusieurs entreprises d'assurance, lorsqu'il se prévaut d'un service de recommandation fondé sur une analyse impartiale et personnalisée, il est tenu d'analyser un nombre suffisant de contrats d'assurance offerts sur le marché, de façon à pouvoir recommander, en fonction de critères professionnels, le ou les contrats qui seraient les plus adaptés aux besoins du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel.

Lorsque le souscripteur ou l'adhérent doit payer des honoraires, l'intermédiaire d'assurance lui communique le montant de ceux-ci ou, lorsque cela n'est pas possible, leur méthode de calcul.

3. Traitement des réclamations

Par réclamation, l'AMF vise les déclarations actant du mécontentement du client envers le professionnel. Une demande d'information, d'avis, de clarification, de service ou de prestation n'est pas une réclamation. (Instruction AMF n° 2012-07 du 13/07/2012).

S'agissant des procédures et de l'organisation du traitement des réclamations, il convient de se reporter également au Code Intérieur CIF /Traitement des Réclamations-Procédures et Organisation.

Indiquer s'il y a lieu, chacun des niveaux de traitement des réclamations mis en place, notamment les coordonnées (adresse, numéro de téléphone non surtaxé...) de la ou des personne(s) ou de l'instance dédiée en charge du traitement des réclamations. Lorsque plusieurs intervenants sont impliqués dans le processus de fourniture du service, cette information est déclinée pour chaque catégorie de réclamations nécessitant un circuit de traitement distinct.

4. Médiation de la consommation

L'ordonnance n° 2015-1033 du 20 août 2015 relative au règlement extrajudiciaire des litiges de consommation et son décret d'application du 30 octobre 2015 obligent les professionnels à communiquer les coordonnées du ou des médiateurs dont il relève ainsi que leur site internet (*pour plus d'informations, se référer à la note du service juridique « Règlement extrajudiciaire des litiges de consommation » disponible sur le site internet de l'ANACOFI*).

Aux termes de l'article L111-1 du Code de la consommation, avant que le consommateur ne soit lié par un contrat de vente de biens ou de fourniture de services, le professionnel communique au consommateur la possibilité de recourir à un médiateur de la consommation dans les conditions prévues au titre Ier du livre VI.

Les IOBSP, IAS, CIF et intermédiaires en immobilier doivent garantir à leur client le recours effectif à un dispositif de médiation.

La Médiation des litiges de la consommation est définie comme un processus de médiation conventionnelle, tel que défini à l'article 21 de la loi n° 95-125 du 8 février 1995 relative à l'organisation des juridictions et de la procédure civile, pénale et administrative ou un autre processus de médiation conventionnelle prévu par la loi.

Le principe retenu est qu'un litige ne peut être examiné par le médiateur de la consommation lorsque le litige a été précédemment examiné ou est en cours d'examen par un autre médiateur ou par un tribunal.

Toutefois, la loi privilégie les médiations sectorielles et prévoit que lorsqu'un médiateur public est compétent pour procéder à la médiation, ce litige ne peut donner lieu à d'autres procédures de médiation conventionnelle sous réserve de l'existence d'une convention qui répartit les litiges entre les médiateurs concernés.

Ainsi, le professionnel disposant de tous les statuts devra communiquer les noms des médiateurs par secteur d'activité. Le médiateur de l'ANACOFI demeure compétent pour traiter les litiges avec un client entreprise ou entre professionnels (b to b).

Rappel : Pour avoir accès aux services de ces médiateurs, vous devez adhérer à nos associations (ANACOFI-ASSURANCES, ANACOFI-IOBSP et ANACOFI-IMMO : 25€ chacune par an si adhésion ANACOFI).

5. Modalité de remise du DER

Le conseiller doit remettre ou envoyer le DER à son client et en conserver la preuve. Il n'est pas obligatoire de faire signer le DER par le client mais il faut au moins recueillir la preuve de l'envoi ou de la remise.

Dans le cadre du RGPD, nous vous recommandons de faire signer le DER ou de faire reconnaître la réception de celui-ci expressément, afin que votre client potentiel donne son consentement au traitement de ses données personnelles.

[finalités_du_traitement] : réaliser la mission confiée.

[destinataires_des_données] : Le conseiller en investissement financiers habilité à recueillir ou à traiter les données clients, ses partenaires comme Harvest ainsi que les partenaires listés plus haut ainsi que les autorités de tutelle ou les associations représentatives (AMF, ANACOFI-CIF) (*nouveau*).

6. Démarchage financier

L'adhérent est autorisé à ajouter une partie présentant le « démarcheur financier » (seulement s'il existe une convention de démarchage) qui communique cette fiche au client et servira de relais entre le client et l'entreprise.