

## Sanction AMF d'un CIF ayant conseillé des produits MARANATHA : l'inexplicable (?) fourvoisement.

Un gros cabinet CGP a commercialisé en masse les produits hôteliers MARANATHA, aujourd'hui en redressement judiciaire. Fait aggravant, ce cabinet n'a pas respecté les bases du conseil CIF. La sanction a été très lourde...

OPADEO accompagne et contrôle toutes les semaines des CIF CGP sur la réglementation AMF et ACPR. Plus de 10 ans après MIF 1 et à la veille de MIF 2, comment et pourquoi un CGP a-t-il fait fi des principes les plus élémentaires de la réglementation ? Étrange.

### Rappel des faits

Le cabinet XYZ exerce le métier de CGP depuis 2004. De 2011 à 2015 (date de la mission AMF), le cabinet a distribué les produits FINOTEL et CLUB DEAL de MARANATHA, groupe hôtelier. L'investissement se faisait via des SCA (sociétés en commandite par actions). Le cabinet a distribué les produits à plus de 260 clients. Le cabinet avait conclu avec MARANATHA, en plus des conventions de commercialisation standard, des conventions visant à animer et promouvoir les produits MARANATHA auprès des CGP (rémunération 1 à 3% des encours souscrits via ces CGP)

### Les reproches et nos avis

#### Avoir omis de remettre un document d'entrée en relation

*Nous comprenons qu'aucun DER n'était dans les dossiers et le cabinet n'a pas indiqué en avoir remis antérieurement. De facto, il eut fallu remettre un DER à la première opération CIF donc lors de la commercialisation de MARANATHA. Mais nous comprenons à la lecture de la sanction que l'AMF aurait aimé que le DER soit remis lors de la première opération CIF faite avec ces clients, même si la relation d'affaires existe depuis plusieurs années.*

***Cela sous-entend-il qu'il faut remettre le DER dès lors qu'un CGP "active" pour la première fois son statut CIF pour un client, alors que ce client a reçu un DER à l'origine de la relation ?***

*Ce serait une position on ne peut moins surprenante. En effet :*

*Le DER est remis lors de l'entrée en relation avec un nouveau client (ou prospect), qu'importe que ce rendez-vous débouche ou non sur une affaire. Le DER affiche en quoi le CGP est légitime pour donner un conseil global (le DER n'est pas spécifique CIF puisque tous les statuts doivent être*

*indiqués).*

*Un CGP ne sait JAMAIS ce qu'il va proposer ex ante à son client. Cela se fait au fil de l'eau, selon les besoins. Un statut peut être utilisé plus tard.*

*Par principe, les informations du DER à cette date sont toujours les mêmes que celles indiquées dans le DER remis la 1<sup>ère</sup> fois (petit bémol : le DER doit être renvoyé au client en cours de relation si un élément dans la situation du CGP évolue dans le temps (déménagement, transformation juridique de la structure, nouveau statut, etc...)).*

- *Donc pour nous, un DER est remis une bonne fois pour toute, au début de la relation, sauf renvoi en cours de relation suite à des modifications.*

### **Avoir omis de s'enquérir des éléments de connaissance de ses clients**

- *Nous constatons nous aussi que pour des clients connus de longue date, la tentation est grande de ne plus faire de Connaissance Client; malheureusement, le bon sens veut que la situation des clients change et qu'à ce titre, pour fournir un conseil adéquat, il faut actualiser cette connaissance client au moins une fois par an (impératif avec MIF2 et DDA d'ailleurs) et avant toute opération significative....et surtout formaliser cette mise à jour.*

### **Avoir omis de remettre une lettre de mission**

- *En effet, à chaque mission CIF, sa lettre de mission. Rien à rajouter...sauf que dans une démarche honoraire, ce concept est très utile.*

### **Avoir omis de remettre un rapport écrit de conseil**

- *Principe de base de MIF1*
- *Et encore, un rapport écrit de conseil ce n'est pas seulement décrire les avantages et inconvénients d'un produit. C'est aussi démontrer pourquoi CE produit et pas un autre est adéquat pour le client....et surtout le formaliser.*

**Avoir fourni des recommandations inadaptées à la situation de ses clients** (grief non retenu in fine)

**Avoir omis de faire mention des commissions perçues dans le registre des conflits d'intérêts en vue de prévenir, gérer et traiter les conflits d'intérêts :**

- *En effet dans le cas présent, l'existence d'une convention d'animation (et la forte*

*rémunération liée) a amené l'AMF à penser que, au regard de la volumétrie des ventes, il y avait là un réel conflit d'intérêt qu'il aurait fallu porter à l'attention des clients (donc inscrire dans le registre)*

### **Avoir omis d'informer les clients sur les rémunérations perçues**

- *En effet, les aspects rémunérations étaient vaguement évoqués; pas de montant ou de formule de calcul.*
- *Avec MIF2 et DDA, ce sera bien plus intransigeant...il sera difficile de s'écarter de la droite ligne.*

### **Avoir conseillé à des clients de conclure des contrats de prêts avec MARANATHA :**

- *Ces opérations n'ont pas été qualifiées par l'AMF de compte courant d'associés mais de prêts (comme l'indiquait d'ailleurs le contrat signé); or MARANATHA n'était pas habilité à recevoir des fonds remboursables du public.*
- *Que diable allait faire un cabinet de CGP sur le terrain des prêts ? Via le crowdfunding d'accord...Mais en direct, c'est osé quand même.*
- *Je pense que les relations privilégiées entre ce cabinet et MARANATHA les ont peut-être amené à monter de opérations que d'autres n'auraient pas faits.*

### **Avoir communiqué à ses clients les plaquettes commerciales de MARANATHA qui contenaient des informations non exactes et trompeuses :**

- *« capital protégé », « rendements significatifs »*
- *Pas d'indication des risques associés à l'investissement*
- *« caution » de Maranatha concernant toutes ses offres et mentionnant que les actifs du groupe servaient de garantie à chaque investisseur alors qu'en réalité les investisseurs ne bénéficiaient d'aucune protection contre les risques encourus susceptible d'être qualifiée de garantie aussi bien au sens commun que dans l'acception juridique de ce terme.*
- *Voir "Débat" ci-dessous.*

### **Avoir adressé des courriels à certains de ses clients indiquant des termes inexacts etc...**

- *« Il n'y a vraiment aucun risque sur ces placements [...] » ; « les investisseurs se verront offrir une rentabilité fixe de 7 % par an [...] » ; « [...]ci-joint une solution de placement dont le rendement est garanti [...] » ; « Le placement bénéficie de la garantie du groupe [...] » .*
- *Ces dernières années, ce sont des termes qu'il ne faut plus employer car ils attirent automatiquement l'oeil du régulateur...car généralement, ce sont des abus de langage pour faire vendre.*

## **Avoir contrevenu à l'obligation d'apporter son concours aux contrôleurs de l'AMF:**

- *Les chiffres et informations donnés au cours de la mission étaient contradictoires, incomplets, longs à récupérer. C'est ballot.*
- *Difficile de savoir la part volontaire et involontaire. Le fait est que de trop nombreux CGP n'ont pas encore de comptabilité économique digne de ce nom et surtout à la hauteur des exigences de transparence exigée par la réglementation: sortir la liste des clients, par année/mois, par produit/fournisseur avec le CA qui va avec (cela fera l'objet d'un prochain dossier). Heureusement, la digitalisation forcée de MIF2 et DDA devrait commencer à apporter des réponses.*

### **La sanction**

- Contre le cabinet : 300.000 euros
- Contre les 3 dirigeants : resp 100.000 euros, 30.000 euros et 30.000 euros

Logique, compte tenu de l'étendue de la gravité des points de non conformité.

### **Débat**

Diffusion d'informations inexacts et trompeuses, processus de distribution non conforme,...Et PAF!! le CGP est sanctionné !! alors qu'il ne fait qu'appliquer les instructions et reprendre les informations fournies par les promoteurs...Faut pas pousser tout d'même !!! Le débat doit être ouvert:

Avant tout, le postulat. Il est normal que le client soit protégé contre les informations fausses, inexacts ou peu claires, qu'il ait toutes les informations utiles afin qu'il puisse prendre une décision en toute connaissance de cause, et qu'il bénéficie in fine d'un conseil adéquat.

Cela étant posé...: dans la chaîne de distribution composée d'un promoteur et d'un distributeur, qui doit porter la responsabilité de la non conformité ? Un CIF CGP est-il capable d'identifier que la documentation commerciale "commise" par un producteur contient des éléments erronés, faux, inexacts, imprécis ? Un CIF sait-il si son promoteur de produit devrait être un FIA ou devrait passer par les fourches caudines des biens divers ? Un CIF CGP a-t-il les moyens financiers de se payer des juristes spécialistes en commercialisation de produits financiers pour répondre à ces questions dès qu'il s'intéresse à un produit non standard ? Sincèrement ? Je ne pense pas.

Il y a depuis quelques années une vision AMF (et au-delà) de la responsabilité de la chaîne de distribution inéquitable eu égard aux capacités (financières, connaissance) des uns et des autres.

De plus : est-ce que cet ordre des choses va dans le sens de la protection des clients ? Pas trop, à bien y réfléchir...car posons la question en ces termes : un CIF/CGP indépendant accepterait-il vraiment commercialiser un produit connu pour être non-conforme s'il y a risque de sanction à la clé ? Non, sauf à avoir vraiment besoin d'une forte rémunération et ceux-là.... Là où historiquement les CIF/CGP ont distribué des produits "limites", c'est justement dans la zone grise : quand la qualification juridique d'un produit est complexe, quand l'AMF elle-même ne pouvait pas mettre son nez dedans comme pour ARISTOPHIL (mais avec la 2e loi sur les biens divers, ça c'est du passé). Encore aujourd'hui, on voit fleurir les solutions d'épargne (alléchantes) autour du vin, des hôtels, du viager, du bois, des forêts, des PME, etc...Il ne faut pas jeter le bébé avec l'eau du bain, mais il faut être extrêmement précautionneux.

Bref...CIF/CGP : que faire ?

Les promoteurs de produits devraient tous pouvoir produire une note d'un cabinet juridique expert sur l'épargne validant : (i) la qualification juridique du produit (OPCVM, FIA, autres FIA, bien divers, rien ...?) (ii) la qualité du contenu de la documentation commerciale (absence de terme inexact etc etc...) (iii) la conformité du schéma de distribution.

A défaut de cette note, nous vous conseillons d'y regarder à trois fois, d'aiguiser votre sens critique, de challenger votre fournisseur et pourquoi pas, de ne pas distribuer ce produit (même si vos collègues le font) quitte à laisser passer la commission (mais aussi le cortège d'ennuis potentiels).

### **Ce qu'il faut retenir de cette sanction pour la conformité de votre cabinet**

Voici un aide-mémoire de quelques points à vérifier :

Remettre un document d'entrée en relation à tout prospect (signature est une preuve)

Compléter une fiche connaissance client (Situation / Objectifs / Connaissance / Risque)

Le client doit avoir un profil de risque en phase avec le risque du produit (approche MIF2)

Détailler le mode de rémunération (approche MIF2)

Remettre au client un rapport de conseil détaillant avantages risques des produits, adéquation du produit (approche MIF2)

Remettre au client de la documentation (commerciale ou contractuelle) neutre et objective quand elle concerne les éléments suivant : la

performance, les garanties, les cautions, l'absence de risque, sauf preuve

Être critique sur tous les produits non OPCVM ou non FIA ou non Biens Divers;

Récupérer auprès du promoteur une note juridique portant sur la

qualification juridique du produit, (ii) la qualité du contenu de la documentation commerciale(iii) la conformité du schéma de distribution.

Avoir un registre des conflits d'intérêts complété des conflits d'intérêts existant

Tenir une comptabilité économique permettant de sortir rapidement la liste des clients, par année/mois, par produit/fournisseur, et le CA qui va avec.

## **Documentation**

- [16/04/2018 : Décision de la Commission des sanctions du 11 avril 2018](#)