

## Commercialisation “irrégulière” d’un FIA non autorisé auprès de clients non professionnels ... ça pique un peu



C'est une histoire un peu ancienne, mais la leçon est toujours d'actualité. Une récente composition administrative de l'AMF, sur des faits datant de 2015 à 2016, nous rappelle que proposer à sa clientèle non professionnelle un FIA non autorisé à la commercialisation en France, cela risque de piquer un peu.

La composition administrative n'entre pas dans le détail, si ce n'est que :

- Cette commercialisation d'un FIA non autorisé et destiné – a priori – à des investisseurs professionnels, s'est faite auprès d'une clientèle non-professionnelle et pour des montants significatifs, d'une part,

- Et que le profil majoritaire de cette clientèle ne correspondait pas aux caractéristiques du produit, en particulier :
  - Un risque de perte en capital,
  - Aucune garantie de liquidité à l'échéance des 15 (quinze !) ans du placement.

### **Notre analyse - 1**

- Risque de perte (significative) en capital ?
- Durée d'investissement (très) longue ?
- Illiquidité (forte ou totale) durant la vie du produit, ou à échéance ?

***Le conseiller va devoir sortir les rames pour prouver que le produit est adapté au client non-professionnel moyen.***

Le document nous dit aussi que la commission "d'apport d'affaires" était assez importante dans l'absolu, et – nous semble-t-il – plutôt inhabituelle par rapport aux commissions généralement perçues pour la commercialisation de produits "grand public".

### **Notre analyse – 2**

- Commission de commercialisation inhabituellement élevée ?

***Plus la commission est élevée, plus le conseiller peut avoir (aura ?) des difficultés à prouver le respect du devoir de loyauté et de son obligation d'agir avec équité, au mieux des intérêts de ses clients.***

Enfin, et sans doute le plus intéressant, la composition nous rappelle les limites, bien compréhensibles, auxquelles sont confrontés les intermédiaires dans le cas de la commercialisation des produits "complexes" – y compris ceux dûment autorisés à la commercialisation :

- Faire ses propres analyses, bien sûr, mais aussi savoir se reposer sur des tiers de confiance, ici pour "vérifier la licéité du produit vendu" ;
- Surmonter la difficulté "d'appréhender les contours de la réglementation AIFM, dans un contexte réglementaire où plusieurs qualifications juridiques des produits lui semblaient possibles".

### **Notre analyse – 3**

***L'analyse – juridique, technique, réglementaire ... de certains supports d'investissement même "autorisés" peut s'avérer difficile, c'est certain. Mais cette analyse est indispensable, et doit être menée à bien par l'intermédiaire lui-même, pour l'essentiel,***

Replace with  
your logo

**OPADEO CONSEIL**

Conseil en Conformité, Stratégie et Organisation pour les acteurs de l'Epargne et de la Finance

<http://opadeo.fr>

---

***faute de quoi il s'expose à un risque réglementaire non négligeable.***

Pour en savoir plus :

[Accord de composition administrative - TRA-2018-12](#)

Photo d'ill. : Ilex Aquifolium.