

AFTPM

Formation
LA CONFORMITE

LA CONFORMITE

Quelques définitions

«Fait d'être conforme à certaines normes. ». (Le Robert)

«...établir et maintenir opérationnelles des politiques, procédures et mesures adéquates pour détecter tout risque de non-conformité à leurs obligations professionnelles ». (AMF position 2014-06)

« l'ensemble des processus qui permettent d'assurer la conformité des comportements de l'entreprise, de ses dirigeants et de ses salariés aux normes juridiques et éthiques qui leur sont applicables ». (Cercle de la compliance)

➤ *La conformité s'applique donc à un corpus normatif externe (réglementation) ou interne (code de déontologie de l'entreprise ou de l'association) et vise à diminuer les risques de non-conformité qui, s'ils survenaient, porteraient atteintes aux intérêts de la société.*

La conformité est évolutive

«...Le programme de travail et les moyens de la fonction de conformité doivent être réévalués régulièrement pour prendre en compte, le cas échéant, tout risque émergent résultant du lancement d'une activité nouvelle par exemple.»
(AMF position 2014-06)

Conditions de réussite

Pour être efficace, la fonction de conformité doit :

- voir son autorité reconnue au sein de l'établissement,
- disposer de ressources humaines et techniques suffisantes,
- avoir une expertise adaptée à l'activité de la société et
- avoir un accès à toutes les informations nécessaires à l'exercice de ses missions.

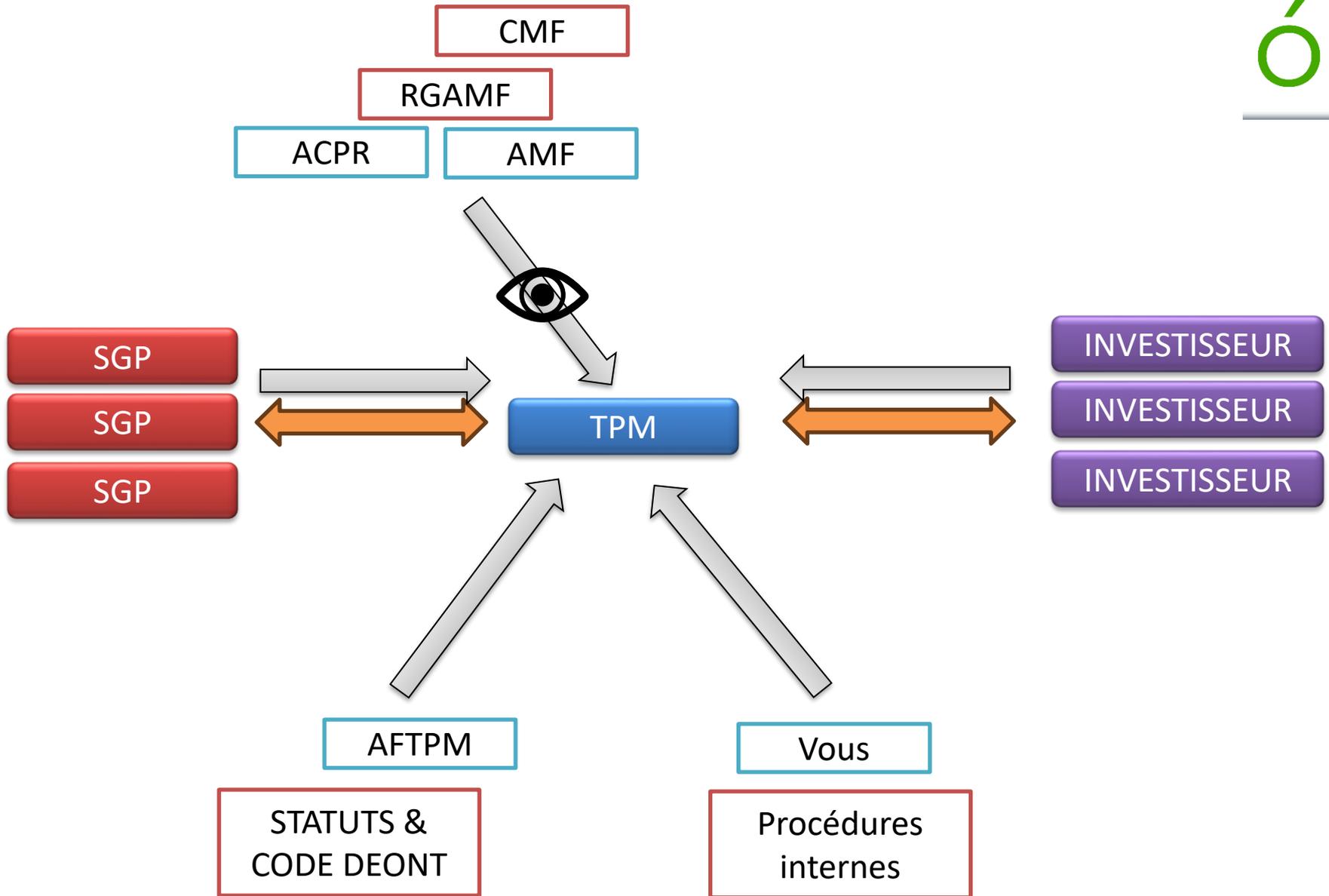
LE TPM

Quelques définitions

L'activité de TPM est une activité commerciale visant à assister les SGP dans leur développement commercial.

Elle consiste notamment à

- accompagner une SGP dans la mise en place d'opérations de communication et de marketing,
- présenter des produits financiers, généralement, des OPC/autres produits et des gestionnaires, à des investisseurs (clients professionnels par nature),
- animer les relations commerciales entre une société de gestion et des distributeurs,
- fidéliser la clientèle.



#2

LES RISQUES DU TPM



#2a

Risques réglementaires

Risques réglementaires

Réaliser des prestations de services
d'investissement **régulées...**
...SANS avoir les statuts

Conseil en investissement
Placement non garanti
Réception transmission d'ordre

CONSEIL EN INVESTISSEMENT

Le service d'investissement de conseil en investissement est défini comme « la fourniture de recommandations personnalisées à un client, soit à sa demande, soit à l'initiative de l'entreprise d'investissement, en ce qui concerne une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers »

Qui peut faire du Conseil en Investissement ?

- prestataire de services d'investissement (société de gestion ou entreprise d'investissement ou établissement de crédit),
- agent lié d'un prestataire de services d'investissement,
- conseiller en investissements financiers.

CONSEIL EN INVESTISSEMENT

Or...

Les TPM présentent des OPC à des distributeurs et/ou à des investisseurs professionnels ou qualifiés **sans tenir compte** de la situation financière et patrimoniale de ces derniers, de leurs objectifs d'investissement ou encore de leur tolérance au risque

Donc...

Le TPM ne fait pas du conseil en investissement

CIF et TPM

Le cumul des activités de CIF et de TPM n'est pas interdit.

Un conseil en investissement personnalisé est une activité autorisée pour un CIF mais INTERDITE pour un TPM.

Donc...

Cumuler les 2 qualités de CIF et de TPM au sein de la même société entretient une ambiguïté à l'occasion d'une prestation concernant le même type de produits.

Quelles conditions pour cumuler CIF et TPM ?

- Informer ex-ante le client de l'existence des 2 activités et des différences entre les 2 activités
- Avant toute prestation, mettre UNE SEULE casquette (CIF ou TPM) et en informer clairement le client.
- Agir en conséquence :
 - Si CIF alors suivi des règles CIF
 - Si TPM alors AUCUNE référence au CIF (pas de conseil, pas de référence à l'AMF, pas de lettre de mission, pas de connaissance client, etc...)

PLACEMENT NON GARANTI

Le service d'investissement de placement non garanti s'entend comme « le fait de rechercher des souscripteurs ou des acquéreurs pour le compte d'un émetteur ou d'un cédant d'instruments financiers [...] sans lui garantir un montant de souscription ou d'acquisition »

Le service d'investissement de « placement non garanti » repose donc sur 3 conditions cumulatives

- l'existence d'un service rendu à un émetteur ou à un cédant d'instruments financiers
- la recherche de souscripteurs ou d'acquéreurs,
- l'absence de garantie apportée à l'émetteur quant à un montant minimum de souscription ou d'acquisition.

OPC

Les OPC...

...= OPCVM + tous les FIA - AUTRES FIA *

...= OPCVM + FIA « listés »



Les OPC sont des instruments financiers donc le placement non garanti DEVRAIT s'appliquer MAIS...

* Une petite erreur s'est glissée dans la note de juillet 2023 à ce sujet

PLACEMENT NON GARANTI

...et OPC

Mais...

Les SGP ne sont pas des émetteurs.

Et...

La Position AMF DOC-2012-08 « Placement et commercialisation d'instruments financiers » précise que la distribution de produits d'épargne de type OPC ne relève pas du service d'investissement de placement non Garanti

Donc...

Si le TPM distribue des OPC alors il ne fait pas de placement non garanti

PLACEMENT NON GARANTI

...et titres vifs

Les titres vifs regroupent:

1) Les actions (de SA, SAS, SCA,...) et les titres de créance sous forme obligataire ou structurée; ce sont des instruments financiers

Donc...si le TPM distribue des Titres vifs en actions ou titres de créance alors il est susceptible de faire du placement non garanti.

2) Les parts sociales de SARL, SNC, SCI...; ce ne sont PAS des instruments financiers.

Donc...si le TPM distribue des Titres vifs sous forme de parts sociales alors il ne fait pas de placement non garanti...

...MAIS....

PLACEMENT NON GARANTI

...et titres vifs

MAIS si la société (en actions ou en parts sociales) est à prépondérance immobilière, il y a présomption que l'activité est rattachable à la loi HOGUET ; elle est donc déconseillée aux TPM

(Les OPCI ne sont pas sous la loi HOGUET mais sont des OPC)

Par ailleurs, dans le cadre CIF/CGP, les parts sociales conseillées sont aujourd'hui rattachées à l'exercice de « Autres conseils en gestion de patrimoine » qui est sous la supervision de l'AMF.

Donc, même sur ces parts sociales, la prudence est de mise pour les TPM.

PLACEMENT NON GARANTI

...et Club deal

Dans les club deal, l'investisseur prend une participation au sein d'une entité dont l'objet social ou une assemblée tenue préalablement à l'entrée au capital des investisseurs précise exactement la politique d'investissement cible (par exemple, les biens cibles dans le cadre d'un club deal immobilier).

La mise en œuvre de la politique d'investissement est effectuée par les actionnaires/associés.

Ainsi, les investisseurs prennent collégalement les décisions d'investissement ou de désinvestissement

PLACEMENT NON GARANTI

...et Club deal

Les club deals peuvent avoir une forme juridique leur permettant d'émettre :

- des actions (SAS par exemple),
- des parts sociales (société civile)

Donc...

Cf ci-dessus (Titres vifs)

PLACEMENT NON GARANTI

...et Haut de Bilan

L'activité de « conseil en haut de bilan » correspond aux prestations consistant à assister, conseiller et accompagner les personnes morales et/ou leurs dirigeants et/ou associés ou actionnaires, dans

- la conception et la mise en œuvre de projets entrepreneuriaux
 - o de cession,
 - o d'acquisition,
 - o de levée de fonds,
- la recherche de financements pour lesdits projets.

L'AMF précise que le conseil en haut de bilan est « libre d'exercice ». Le conseil en haut de bilan n'est donc pas régulé.

PLACEMENT NON GARANTI

...et Haut de Bilan

Lorsqu'un TPM accompagne une société et/ou ses dirigeants et/ou ses associés actionnaires (émetteur), dans la structuration d'un projet entrepreneurial, il exercerait donc l'activité non régulée de conseil en haut de bilan.

Haut de bilan et Placement non garanti sont donc très proches. La seule différence réside dans :

- le projet entrepreneurial
- l'accompagnement pré-commercialisation AVANT d'aller faire la recherche d'investisseur

Il ne s'agit donc pas de tout miser sur la partie financière (caractéristique du produit, performance, rendement attendu, échéance,...).

RECEPTION et TRANSMISSION D'ORDRES

Le service d'investissement de réception et de transmission d'ordres pour le compte de tiers est défini comme « le fait de recevoir et de transmettre à un prestataire de services d'investissement [...], pour le compte d'un tiers, des ordres portant sur des instruments financiers.

RECEPTION et TRANSMISSION
D'ORDRES

Les TPM ne reçoivent ni ne transmettent d'ordres d'un investisseur à la société de gestion concernée.

Les TPM doivent donc se limiter à :

- mettre en relation une société de gestion avec un investisseur potentiel,
- le cas échéant, assister l'investisseur dans la complétude des documents de souscription qui seront adressés par l'investisseur à la société de gestion (SANS les envoyer)

Donc...

Sous ces conditions, les TPM ne font pas de RTO

#2b

Autres risques

Autres risques

En l'absence de régulation « externe », les risques ne vont pas concerner les régulateurs mais :

- La relation avec VOS clients SGP ou VOS Investisseurs
- Votre image
- Votre continuité d'activité
- Etc...



Risques opérationnels

LCBFT

Conflits d'intérêts

Qualité SGP & Produits

LCBFT

Les TPM ne sont pas des déclarants officiels. Donc officiellement, aucune obligation de diligence.

Donc risque faible si :

- Les SGP / Emetteurs sont dans un pays ayant le même niveau de régulation qu'en France
- Les SGP / Emetteurs sont régulés
- Les Investisseurs sont régulés

Sinon...:

- Faire des diligences LCBFT a minima
 - Identification
 - Bénéficiaires effectifs
 - Santé financière si possible

CONFLITS d'INTERÊTS

Les TPM n'ont aucune obligation formelle (registre etc...).

Les conflits d'intérêts (CI) concernent principalement :

- Votre rémunération
- Vos mandats ou participations ou autres intérêts particuliers dans des SGP/Emetteurs

Quelles bonnes pratiques ?

- Transparence de la rémunération
- Transparence des conflits d'intérêts
- Recensement des mandats parmi les collaborateurs et dirigeants des TPM
- Formalisation des CI

QUALITE PARTENAIRES & PRODUITS

Les TPM ne peuvent pas proposer des produits de piètre qualité à leurs Investisseurs, même si les Investisseurs réalisent systématiquement leurs propres due-diligences sur les partenaires et les produits.

Quelles bonnes pratiques ?

- Due diligences préalables sur la SGP & produits
 - Autorisation de commercialisation des produits
 - Performance des produits
 - Informations claires transparentes et non trompeuses
 - Santé financière du partenaire
 - LCBFT
 - Qualité des équipes
 - Durabilité...
- Suivi rigoureux dans le temps de TOUS les critères ci-dessus.

QUALITE PARTENAIRES & PRODUITS

Inversement, les TPM ne peuvent pas proposer des Investisseurs non fiables à leur SGP/Emetteurs.

RISQUES OPÉRATIONNELS

Les TPM doivent maintenir un niveau de qualité parfait du fait de la nature de leurs clients SGP et de leurs Investisseurs qui sont très exigeants et pour qui la confiance est un pilier essentiel.

Quelles bonnes pratiques ?

- Identifier les risques (cartographie des risques)
- Mettre en place un dispositif complet et cohérents de gestion des risques identifiés.

RISQUES OPÉRATIONNELS

Les principales zones de risques opérationnelles :

- Cybersécurité
- Formation du personnel

En pratique...

- Créer une fonction conformité (RCCI ou RCSI)
- Positionner la conformité au sein de l'entreprise
- Identifier les zones de risques et les cartographier
- Définir et recenser les normes internes et externes : outils, contrôles, procédures, formations, corpus réglementaire, codes internes...
- Informer, former et assister les collaborateurs
- Définir un plan de contrôle adapté et permanent
- Evaluer et contrôler ; corriger quand nécessaire
- Réévaluer le dispositif régulièrement

OPADEO CONSEIL www.opadeo.fr [contact](#)

Siège & Courrier: 40 avenue Bosquet 75007 Paris Bureau: 23 rue la Boétie 75008 Paris