

**Politique de classement des clients**  
**DE HMG FINANCE**  
(ART. 314-4 r.g. a.m.f.)

## **I – L’obligation de classement des clients des prestataires de services d’investissement**

La directive sur les marchés d’instruments financiers (MIF), applicable dans l’ensemble des pays de l’Union européenne à compter du 1er novembre 2007, a davantage formalisé un principe appliqué depuis longtemps par les sociétés de gestion, celui d’agir « d’une manière honnête, loyale et professionnelle qui serve au mieux les intérêts des clients ».

L’une des traductions de cette formalisation accrue des règles de conduite appliquées par chaque société de gestion est, en fonction du service d’investissement proposé, de classer chaque client dans l’une des trois catégories suivantes :

- clients non professionnels,
- clients professionnels,
- contreparties éligibles

### Qu’est-ce qu’un client non professionnel ?

Un **client non professionnel** est un client, en principe une personne physique, dont le niveau d’exposition aux marchés financiers ou leur connaissance est faible, et justifie de ce fait une protection spécifique s’agissant d’une catégorie d’investisseurs particulièrement fragile.

Tout client ne rentrant pas dans les deux autres catégories prévues par la directive MIF, à savoir celle de « client professionnel » et celle de « contrepartie éligible » (applicable seulement à certains services d’investissements comme le service d’exécution d’ordres), relève par principe du statut de « client non professionnel ».

Les clients non professionnels font l’objet d’un test d’adéquation complet de la part de la société de gestion, destiné à vérifier que le service d’investissement proposé correspond bien au profil et aux attentes du client potentiel, en fonction de son objectif de gestion, de sa connaissance des marchés et des produits financiers, de l’étendue de son patrimoine et enfin de son seuil de tolérance au risque.

### Qu’est-ce qu’un client professionnel ?

Un **client professionnel** est un client réputé « averti », c’est-à-dire au fait du fonctionnement des marchés et des instruments financiers. Un tel client voit son droit à information réduit car

il est présumé s'engager en connaissance de cause, et en particulier en ayant conscience des risques encourus. Il est également présumé disposer d'une surface financière lui permettant de faire face à d'éventuelles pertes, de sorte que seul l'objectif de gestion d'un client professionnel est vérifié par HMG FINANCE dans le cadre du test d'adéquation entre le profil du client et le service proposé par la société de gestion.

Il existe deux sortes de clients professionnels :

- le *client professionnel par nature*, dont la liste est définie par l'article D.533-11 1. du code monétaire et financier. Cette qualification s'applique à un établissement dont l'activité même le range automatiquement dans les clients professionnels. On y trouve notamment les établissements financiers, les assurances, les caisses de retraite etc.

- le *client professionnel sur critères*, mentionnés à l'article D.533-11 2. du code monétaire et financier. La taille d'une structure ou l'importance de son activité en termes de chiffre d'affaires ou de capitaux propres justifie qu'elle soit traitée comme un client professionnel.

A noter qu'une personne physique, dont la qualification naturelle est celle de « client non professionnel » développée ci-dessus, peut demander à être traitée comme un « client professionnel » si elle remplit les conditions énoncées à l'article 314-6 du règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers (à savoir, au moins deux des critères suivants : la détention d'un portefeuille d'instruments financiers d'une valeur supérieure à 500.000 euros, la réalisation d'opérations, chacune d'une taille significative, sur des instruments financiers à raison d'au moins dix par trimestre en moyenne sur les quatre trimestres précédents et/ou l'occupation pendant au moins un an, dans le secteur financier, d'une position professionnelle exigeant une connaissance de l'investissement en instruments financiers). Si la société de gestion accède à sa demande, le client promu « client professionnel » pourra bénéficier de certaines opérations sur les marchés d'accès restreint. En contrepartie, il verra cependant sa protection et son droit à l'information réduits du fait de son statut de professionnel.

§§§§§§§§§§§§§§§§

Il existe une troisième catégorie d'investisseurs, les « contreparties éligibles », qui sont essentiellement des professionnels des marchés financiers ayant une réelle expertise des transactions boursières et des marchés et produits financiers en général. Ces investisseurs sont les moins protégés et les moins informés en vertu de la réglementation en vigueur. HMG FINANCE n'a pas recours à ce type de classement dans le cadre des services d'investissement qu'elle fournit à ses clients.

## **II – La politique de classement des clients de HMG FINANCE**

Rappel de l'activité de HMG FINANCE donnant lieu à un classement de ses clients :

- service de gestion de portefeuille pour compte de tiers

- service de gestion d'OPCVM « maison »<sup>1</sup>

## 1 – Gestion de portefeuille pour compte de tiers

L'apporteur d'affaires identifie tout d'abord le client potentiel, en s'assurant notamment de la provenance des capitaux, afin de prévenir le blanchiment de capitaux d'origine illicite.

L'apporteur d'affaires classe ensuite le client potentiel dans une des deux catégories de clients applicables à l'activité de gestion de portefeuille pour compte de tiers, c'est-à-dire « client professionnel » ou « client non professionnel ».

HMG FINANCE a retenu par défaut un classement de l'ensemble de ses clients, aussi bien personnes physiques que personnes morales, dans la catégorie des « clients non professionnels ».

Ce classement permet de simplifier la gestion des portefeuilles des clients et l'administration de leur dossier et de leurs demandes éventuelles, tout en garantissant aux clients de HMG FINANCE le plus haut niveau de protection et d'information au regard de la réglementation applicable.

En pratique, tout client nouvellement entrant se voit remettre une lettre d'information lui notifiant son classement en tant que « client non professionnel », avec un récapitulatif de ses droits en termes d'information et de protection, et les modalités de changement de catégorie de client.

L'apporteur d'affaire procède enfin à un test d'adéquation entre le profil du client, qu'il détermine en concertation avec celui-ci, d'une part (objectif de gestion, connaissance et expérience des marchés financiers, surface financière et niveau d'acceptation du risque), et les caractéristiques essentielles du service de gestion de portefeuille pour compte de tiers fourni par HMG FINANCE d'autre part.

## 2 – Gestion des O.P.C.V.M. « maison »

Le classement des souscripteurs potentiels aux fonds communs de placement de HMG FINANCE (Découvertes, HMG Globetrotter et HMG Rendement) est réalisé par HMG FINANCE ou son distributeur lors de la commercialisation des fonds.

HMG FINANCE promeut ses O.P.C.V.M. « maison » auprès d'une clientèle d'investisseurs institutionnels français et étrangers, outre ses clients sous mandat de gestion.

Dans le cadre de la commercialisation de ses fonds, HMG FINANCE ou son distributeur délivre un service de **conseil en investissement financier**, reconnu comme un service

---

<sup>1</sup> O.P.C.V.M. « maison » : un des trois fonds communs de placement gérés et distribués par HMG FINANCE, à savoir Découvertes, HMG Globetrotter et HMG Rendement.

d'investissement autonome depuis l'entrée en vigueur en France de la directive MIF au 1<sup>er</sup> novembre 2007.

Dans ce contexte, HMG FINANCE ou son distributeur est amené à délivrer une recommandation personnalisée d'investissement à des prospects, en vue de leur souscription à un ou plusieurs de nos fonds communs de placement.

Comme pour la délivrance du service de gestion de portefeuille pour compte de tiers, il appartient à HMG FINANCE ou son distributeur d'identifier tout d'abord le client potentiel, en s'assurant notamment de la provenance des capitaux, afin de prévenir le blanchiment de capitaux d'origine illicite.

HMG FINANCE ou son distributeur procède ensuite au classement des prospects dans une des deux catégories de clients applicables à l'activité de commercialisation d'O.P.C.V.M., c'est-à-dire « client professionnel » ou « client non professionnel ».

Considérant le cœur de cible de la clientèle visée par HMG FINANCE, à savoir les investisseurs institutionnels et qualifiés de type assurance, caisse de retraite, banque privée etc., la société de gestion retient un classement par défaut de tout nouveau client ou prospect en « client professionnel ».

Les investisseurs institutionnels démarchés par HMG FINANCE ou son distributeur, sont en effet présumés répondre aux critères définis par l'article D.533-11 du code monétaire et financier précité, relatif au statut de « client professionnel ».

Néanmoins, une étude est menée au cas par cas, de sorte qu'un investisseur institutionnel ne remplissant pas les critères précités se verrait attribuer la qualité de « client non professionnel ». Dans ce cas, les règles applicables à ce type de client sont les mêmes que celles applicables aux « clients non professionnels » sous mandat de gestion (le service de gestion de portefeuille pour compte de tiers). Il s'agit par conséquent d'informer le client sur les conséquences de son classement en « client non professionnel », et de réaliser ensuite un test d'adéquation complet selon les modalités décrites précédemment.

Les investisseurs institutionnels ayant le statut de « client professionnel » sont présumés disposer de connaissances suffisantes pour appréhender le fonctionnement et les mécanismes des marchés et des instruments financiers. Ils sont également réputés avoir une surface financière leur permettant de faire face aux risques générés par l'investissement en produits boursiers.

Le test d'adéquation les concernant est donc réduit à sa plus simple expression, HMG FINANCE ou son distributeur se contentant de déterminer l'objectif de gestion du client professionnel, pour vérifier que le produit financier proposé (la souscription dans un ou plusieurs des O.P.C.V.M. « maison » de la société de gestion) répond aux attentes de l'investisseur institutionnel.

Les investisseurs institutionnels ayant le statut de « client professionnel » sont ensuite informés de leur classement ainsi que des possibilités de changement de statut qui leur sont ouvertes.