

La catégorisation client

En conformité avec la directive MIF, AXA REIM SGP veille à assurer à ses clients une information en adéquation avec leur niveau de connaissance et leur capacité à prendre des risques.

Dans ce cadre AXA REIM SGP a mis en place une procédure répondant aux définitions de la directive MIF.

La « catégorisation » des clients correspond à la qualité de client professionnel, client non professionnel ou contrepartie éligible. Cette terminologie juridique correspond à celle employée par la directive européenne et les textes français et se superpose à d'éventuelles classifications ou segmentations (opérationnelles, commerciales, etc.) propres à chaque établissement.

L'objectif de la catégorisation des clients est d'instaurer des niveaux différents de protection des clients en fonction de leur connaissance des instruments/services financiers et de leur capacité à en supporter les risques induits.

Le niveau le plus protecteur est accordé au client non professionnel. Celui-ci bénéficie notamment de services appropriés en fonction de son profil préalablement évalué et d'une information plus complète.

Inversement, un niveau de protection moins élevé est réservé aux contreparties éligibles qui, par exemple, sont les seules à ne pas bénéficier de l'obligation de meilleure exécution.

La catégorisation des clients

Pour effectuer cette catégorisation de nos clients, AXA REIM SGP recueille auprès d'eux un certain nombre d'informations, permettant de mieux identifier les connaissances et expériences de chaque client.

Ces informations sont recueillies au travers de deux tests : évaluation de l'«adéquation» et du «caractère approprié» du service à fournir

Le devoir de diligence diffère non seulement en fonction de la catégorie dans laquelle est classé le client, mais aussi selon le type de services fournis. Ainsi, une distinction est opérée entre le « conseil en investissement » et les autres services d'investissement :

- Dans le cadre du «conseil en investissement», la Société de Gestion formule des recommandations personnalisées en vue de la réalisation d'une opération (achat, vente, souscription, etc.). Ces conseils peuvent être donnés à votre demande ou à l'initiative de la Société de Gestion. Lorsque cette dernière vous conseille, seuls les produits d'investissement qui sont adéquats («suitable») pour vous peuvent être recommandés. Afin de pouvoir évaluer cette adéquation, la Société de Gestion tiendra compte de vos connaissances et expérience des produits proposés, de votre situation ou capacité financière, ainsi que de vos objectifs et de votre horizon d'investissement ;
- Dans le cadre des autres services d'investissement, la Société de Gestion évalue si le produit est approprié («appropriate»). En d'autres termes, la Société de Gestion vérifie si vous avez une connaissance ou une expérience suffisante du produit proposé pour appréhender le risque inhérent au produit.

Les contreparties éligibles

Il s'agit des clients professionnels qui opèrent dans le secteur financier et qui sont supposés, du fait de leur activité, disposer de l'expertise nécessaire en matière de prise de décisions d'investissement. La Directive MIF prévoit, pour cette catégorie de clients, les règles les moins strictes en ce qui concerne le devoir de diligence et d'information ; elle n'entraîne dès lors quasiment aucune modification par rapport à la pratique actuelle pour ce qui est de la relation entre la Société de Gestion et ces clients.

Quelques exemples : les entreprises de placement, les établissements de crédit, les entreprises d'assurances, les fonds communs de placement et leurs sociétés de gestion, les fonds de pension, les gouvernements nationaux et leurs services, les banques centrales.

Pour les autres clients, AXA REIM SGP distingue les clients professionnels et les non professionnels.

Clients professionnels

Ces clients sont considérés posséder l'expérience, les connaissances et l'expertise suffisantes pour prendre eux-mêmes des décisions d'investissement, ainsi qu'évaluer de façon adéquate et supporter financièrement les risques qu'ils encourent.

Conformément à la Directive MIF AXA REIM SGP retient qu'entrent dans cette catégorie les clients qui répondent au moins à deux des conditions suivantes :

- un total du bilan d'au moins 20 millions d'euros ;
- un chiffre d'affaires net d'au moins 40 millions d'euros ; ou
- des capitaux propres d'au moins 2 millions d'euros.

Clients non professionnels

Ce sont les clients particuliers ou personnes morales qui n'entrent pas dans les deux catégories précédentes. Dans le cadre du devoir de diligence, la Société de Gestion interroge formellement ce groupe de clients afin de s'enquérir de leurs connaissances et expérience des instruments financiers, de leur situation financière et de leurs objectifs d'investissement. Ces clients bénéficient dès lors du niveau de protection le plus élevé.

Le devoir de diligence à l'égard de ces clients est renforcé par rapport aux investisseurs professionnels.

Afin de leur assurer une protection optimale, la transposition française de la Directive MIF prévoit la catégorisation des collectivités locales en tant que clients « non professionnels »

Option de changement de catégorie

Un client qui répond aux critères imposés par la Directive MIF peut demander à être classé dans une catégorie autre que celle fixée par la Société de Gestion.

Un client de la catégorie « contreparties éligibles » ou « clients professionnels » peut ainsi opter pour un classement dans une catégorie assortie d'un devoir de diligence plus élevé de la part de la Société de Gestion.

A l'inverse, un « client non professionnel » peut opter pour le statut de « client professionnel » s'il répond au moins à 2 des 3 critères suivants :

- portefeuille d'instruments financiers et de liquidités d'au moins 500 000 euros ;
- plus de 10 transactions sur instruments concernés par la réglementation MIF par trimestre au cours des 4 derniers trimestres ; ou
- au moins un an d'expérience professionnelle dans le secteur financier.

La Société de Gestion conserve toutefois le droit de refuser un changement de catégorie demandé par le client.

Le profil d'investisseur

Les institutions financières doivent fournir aux clients des informations correctes, claires et non trompeuses qui doivent en outre être communiquées à temps. Plus la catégorisation d'un client est élevée (catégorie professionnel ou non-professionnel), plus son besoin d'information et d'explication sur les risques possibles des instruments financiers ne l'est aussi. La majorité des informations est généralement diffusée avant ou au moment de la conclusion d'un contrat avec le client et elle est reprise dans le contrat proprement dit ou dans les conditions générales.