sections du programme d’activité

SECTION 2.L – Commercialisation

**Ce document constitue l’annexe 2.L de l’instruction AMF DOC- 2008-03 - Procédures d’agrément des sociétés de gestion de portefeuille, obligations d’information et passeport.**

1. COMMERCIALISATION DES PRODUITS DE LA SOCIETE DE GESTION DE PORTEFEUILLE

Le programme d’activité doit préciser l’organisation de la société de gestion de portefeuille pour la distribution des produits dont elle assure la gestion. :

***Commercialisation en direct par la société de gestion de portefeuille***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Produits | Clientèle visée | Origine de la clientèle (relations des dirigeants, via des intermédiaires…) | Documentation envoyée et suivi de la clientèle (périodicité des envois, validation de la documentation…) |
| Produits accessibles à une clientèle non professionnelle[[1]](#footnote-1) |   |   |   |
| Produits réservés à une clientèle professionnelle[[2]](#footnote-2) et FIA de pays tiers  |   |   |   |

***Commercialisation intermédiée***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Cadre de la commercialisation | Canaux de distribution / statut du distributeur/ forme du contrat | Mode de rémunération (rétrocession, à l’acte…) | Modalités de contrôle et de suivi des distributeurs (documentation…) |
| Produits accessibles à une clientèle non professionnelle[[3]](#footnote-3) |    |   |   |
| Produits réservés à une clientèle professionnelle[[4]](#footnote-4) et FIA de pays tiers |    |   |   |

1. COMMERCIALISATION DE PRODUITS GERES PAR UN AUTRE GESTIONNAIRE (dont produits du groupe)

Le programme d’activité doit préciser l’organisation de la société de gestion de portefeuille pour la distribution des produits dont elle est distributeur mais non producteur.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Clientèle visée | Origine de la clientèle | Documentation envoyée et suivi de la clientèle (périodicité des envois, validation de la documentation…) | Forme du contrat et modalités de rémunération en tant que distributeur |
|   |   |   |   |
|   |   |   |   |

1. REGLES DE BONNE CONDUITE (CATEGORISATION ET EVALUATION)

La société devra s’attacher à décrire les modalités de catégorisation et d’évaluation de la clientèle.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Produits | Catégorisation | Evaluation |
| Personne en charge(nom ou fonction) | Traçabilité | Personne en charge(nom ou fonction) | Traçabilité |
| Placements collectifs  |   |   |   |   |
| Mandats |   |   |   |   |
| Autres  |    |    |    |    |

1. Placements collectifs de droit français ou de droit étranger (hors pays tiers) ouverts à une clientèle non professionnelle. [↑](#footnote-ref-1)
2. FIA établis en France ou dans un autre Etat membre de l’Union européenne destinés à une clientèle professionnelle. [↑](#footnote-ref-2)
3. Placements collectifs de droit français ou de droit étranger (hors pays tiers) ouverts à une clientèle non professionnelle. [↑](#footnote-ref-3)
4. FIA établis en France ou dans un autre Etat membre de l’Union européenne destinés à une clientèle professionnelle. [↑](#footnote-ref-4)