



---

MARNE & FINANCE  
7 place d'Iéna  
75116 PARIS

Paris, le 24 Juillet 2017

**Objet :** Demande d'informations complémentaires  
**Sujet :** Produit "Marne & Finance - ICBS et BCBB"

Madame, Monsieur,

Suite à notre demande d'information de janvier 2017, vous nous avez répondu dans un courrier daté du 14 février.

Nous avons bien pris note des explications concernant les mécanismes liés à la rémunération du capital investi par les clients des CIF, ainsi que le fait que les capitaux garantis le sont, par Marne et Finance et sur ses capitaux propres.

Nous avons également bien noté que ces offres ne sont proposées que dans le cadre de la suite donnée à une mission de CIF et à la condition que le conseiller ait identifié que ce type de solution est adéquate pour son client.

Nous avons par ailleurs noté l'arrêt du fonctionnement par mandat de votre offre, au profit de la seule suite de mission CIF.

Nous avons enfin pris note de ce que vous ne considérez pas relever d'une intermédiation de type « Loi Hoguet » pour des raisons que nous comprenons et que vous semblez proposer vos solutions dans le cadre de placement de type « placement privé » ou « club deal » sur le fondement de ce qu'aucune publicité n'est faite par vous et que les documentations sont fournies à de potentiels investisseurs, dans la limite de 150.

Pour autant, nous constatons une rémunération des Conseillers en pourcentage des capitaux investis et que vous ne répondez pas à notre interrogation, en ce qui concerne le fait de savoir si ces offres seraient



ou non constitutives d'un Fonds d'Investissement Alternatif, nécessitant alors un agrément de l'AMF pour une diffusion, fusse-t-elle en la réservant à 150 personnes.

Il ne nous apparaît pas évident que cette offre se trouve dans l'un des cas d'exclusion de la règle des FIA et ce d'autant que les investisseurs semblent venir engager leurs capitaux dans le cadre de ce qui s'apparente pour eux à un placement dans un fonds (entendu au sens courant et sans qualifier juridiquement ce terme), que le professionnel qui amène les clients est rémunéré comme il le serait en un tel cas, malgré la nuance de sémantique et que le client ne semble pas impliqué dans la gestion.

En l'état, nous entendons que la rémunération versée au professionnel l'est pour « mise en relation » plutôt que « pour intermédiation ». Au-delà de la sémantique employée, ne vous semble-t-il pas difficile de défendre l'idée qu'il ne soit pas rémunéré pour une intermédiation, quand il a présenté la solution et probablement, légalement concouru à la mutation des titres, sachant que le Code Monétaire et Financier semble considérer que celui qui professionnellement et habituellement présente, ou simplement aide à une telle opération, intermédie ? Nous rappelons qu'il en va d'ailleurs de même dans le cas de l'intermédiation immobilière.

Par ailleurs, vous défendez l'idée que le client est approché dans le cadre d'un placement privé ou club deal. Pour autant et à notre connaissance, cela ne libère en rien de la contrainte FIA si elle existe. Tout au plus est-ce un mode de diffusion de l'offre, connu de l'AMF, dans le cas d'un FIA.

Etant noté la présentation d'un rendement potentiel et le mode de diffusion ou de présentation, nous pourrions imaginer une exclusion de la règle FIA, dans le cas d'une gestion active par les investisseurs. Or, nous nous interrogeons sur la potentialité de cette gestion du fait que nous comprenons que l'investisseur ainsi invité à financer l'entreprise sera partie intégrante d'un groupe minoritaire, voire, sera commanditaire ?

Nous vous remercions donc de votre première réponse et aimerions obtenir de votre part une note complémentaire, expliquant comment vous parvenez à exonérer ces offres du champ des FIA régulés par l'AMF et exonérer nos membres de la notion de placement de titres financiers, prestation qu'ils ne sont pas autorisés à pratiquer.

Dans l'attente de votre retour, nous vous prions d'agréer Madame, Monsieur, nos plus sincères salutations.

Service Juridique