

La distribution aux high net worth individuals n'est plus un appel au public

Par Lionel Aeschlimann le 16 mars 2006

Toute personne qui propose ou distribue à titre professionnel des parts de fonds de placement étrangers en Suisse ou à partir de la Suisse doit y être autorisé par la CFB. Depuis janvier 2001, il est établi que la proposition ou la distribution de parts de fonds de placement a lieu à titre professionnel s'il y a appel au public. Ainsi, les fonds de placement étrangers ne tombent dans le champ d'application de la Loi fédérale sur les fonds de placement (LFP) que s'ils font l'objet d'un appel au public en Suisse ou à partir de la Suisse.

Par circulaire du 28 mai 2003 (Circ.-CFB 03/1 Appel au public/Fonds de placement), la CFB a précisé ce qu'il fallait entendre par appel au public. Selon notre autorité de tutelle, la notion comprend un élément quantitatif – toute forme de publicité relatif à un fonds de placement qui s'adresse à plus de vingt personnes durant un exercice annuel – et un élément qualitatif -il n'y a pas d'appel au public lorsque la proposition est faite à un investisseur institutionnel dont la trésorerie est gérée à titre professionnel ou lorsqu'il existe une relation qualifiée entre le client et le distributeur d'un fonds de placement-.

Contrairement à ce qui figurait dans un avant-projet finalement retiré, la Circ.-CFB 03/1 considérait jusqu'ici que la « relation qualifiée » implique la conclusion d'un contrat de gestion de fortune écrit et rémunéré, répondant aux directives de l'Association suisse des banquiers concernant le mandat de gestion de fortune (ou d'autres directives offrant des standards équivalents).

La [Circ.-CFB 03/1](#) vient d'être modifiée. Dès le 1er avril 2006, l'existence d'une relation qualifiée sera présumée non seulement en présence d'un mandat de gestion de fortune, mais également dans le cadre du conseil en placement. Selon la nouvelle pratique élargie de la CFB, il n'y aura ainsi pas d'appel au public lorsque la banque ou le négociant aura conclu un contrat de conseil écrit, général et de durée illimitée, à la condition toutefois que le client démontre qu'il dispose directement ou indirectement d'actifs financiers d'une valeur totale supérieure à CHF 5 millions. L'existence des actifs financiers devra être vérifiée périodiquement par la banque ou le négociant. Aucune exigence particulière n'est posée quant aux termes et conditions des conventions de conseil. A noter que cette libéralisation concerne les banques et négociants en valeurs mobilières, mais non les gérants de fortune indépendants ou autres conseillers financiers non réglementés.

Cet élargissement du cadre applicable à la distribution de fonds de placement sera certainement accueilli de façon positive par les banques et négociants actifs dans la gestion de patrimoine. Il s'inscrit dans le cadre plus large des débats en cours au sein du Parlement sur la nouvelle loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux. Cette loi, qui vient d'être adoptée en première lecture par le Conseil National, prévoit en effet de qualifier les *High Net Worth Individuals* comme des investisseurs qualifiés, au même titre que les investisseurs

institutionnels. Restera à voir si le seuil finalement retenu dans l'ordonnance d'application de la future loi demeurera fixé à CHF 5 mios ou s'il sera abaissé à un niveau plus proche des Euros 500'000 qui prévaut au niveau de l'Union Européenne.

Reproduction autorisée avec la référence suivante: Lionel Aeschlimann, La distribution aux high net worth individuals n'est plus un appel au public, publié le 16 mars 2006 par le Centre de droit bancaire et financier, <https://cdbf.ch/fr/419/>