



FINANCIÈRE
FONDS PRIVÉS

UNE PASSION AU SERVICE D'UNE AMBITION

Une approche nouvelle du
Capital Risque pour les
investisseurs particuliers



|| Offre de services

III Financière Fonds Privés, spécialiste de l'investissement non coté ...

- Financière Fonds Privés est un conseiller en investissements financiers, spécialisé dans le non coté. La société propose à ses clients des investissements de 100k€ à 1M€ (selon leur profil de risque) dans des entreprises à fort potentiel de développement.
- Les investisseurs clients de Financière Fonds Privés, choisissent eux-mêmes les entreprises qu'ils financeront à partir d'une sélection rigoureuse réalisée en amont (4 à 5 dossiers retenus chaque année sur 150 à 200 dossiers traités).

III ...Propose une gamme de services adaptée à sa clientèle

1. Investissement de 100k€ à 500k€ par entreprise :

- Pour nos clients qui sont à l'aise avec le non coté, cherchant du rendement à travers cette classe d'actifs ;
- Financière Fonds Privés leur permet d'échanger directement avec les dirigeants et leur présente des dossiers en adéquation avec leurs secteurs de prédilection.

2. Investissement > 500k€ par entreprise :

- Pour nos clients qui sont déjà très à l'aise avec le non coté, et dans le cas de dossiers « majeurs » ;

III Définition produit


- Investissement en direct au capital d'une PME via la souscription à des actions ordinaires.
- Modalités financières :
 - Honoraires de Conseil (montage) : 5% TTC maximum ;
 - Frais de gestion : aucun ;
 - Droits de sortie : 20% TTC de la plus-value brute réalisée le jour de la sortie.



- Réservé aux investisseurs professionnels ou professionnels sur option au sens de l'article 314-6 du règlement général de l'AMF (*voir Avertissement en Annexe*).

II Dans le cadre de ses conseils, Financière Fonds Privés

- Sélectionne les entreprises offrant les meilleures perspectives de développement.
- Négocie avec chacune d'entre elles :
 - Une valeur d'entrée ;
 - Un rendement minimum pour l'investisseur (exigence d'un multiple de l'investissement initial pour l'investisseur en fonction du profil de risque de l'entreprise), assuré par des clauses de « **ratchet** » à la cession (sauf cas de défaillance de l'entreprise qui rendrait impossible l'application du mécanisme) ;
 - Des clauses de sortie assurant la liquidité au bout de 6 ans maximum ;
 - Un droit de sortie conjointe en cas de cession anticipée ;
 - Une absence de garantie d'actif et de passif donnée par l'investisseur à la sortie ;
 - Un engagement de « **reporting** » 2 fois par an sur l'évolution de l'activité ;
 - Un pacte d'actionnaires détaillé (alignement d'intérêts entrepreneurs – investisseurs) ;
- Présente aux investisseurs des entreprises adaptées à leurs objectifs.
- Conseille l'investisseur jusqu'à la sortie de son investissement.

- 
1. Signature d'un mandat de conseil entre le Client et Financière Fonds Privés ;
 2. Accès à l'intranet sécurisé de Financière Fonds Privés pour choisir une ou plusieurs entreprises ;
 3. Choix d'entreprise(s) et souscription à/aux l'augmentation(s) de capital ;
-
4. Après souscription :
 1. Réception d'un reporting 2 fois par an ;
 2. Réunion annuelle avec les dirigeants pour faire un point sur l'évolution de l'entreprise ;
 3. Convocation aux assemblées générales.



|| Notre équipe



Alain BORN
ESC REIMS

- Démarre sa vie professionnelle par la création d'ADHESION, vendue en 1997 à Euromoney ;
- Création d'un groupe dans l'industrie du tourisme (130m€ de CA) avec 3i et Crédit Lyonnais Capital Investissement ;
- 20 ans d'expérience d'investissement dans des sociétés non cotées aux côtés de sociétés de capital investissement (3i, Ciclad, CDC Entreprises, GIMV, CLCI, Midi Capital,..).



Pierre-Michel DELEGLISE
Centrale Paris – DEA Mines de Paris – Actuaire IAF

- 25 d'expérience en Capital Investissement dont 14 ans en tant que Directeur Général de Groupama PE devenu depuis ACG Capital.
- Double expérience d'investissement dans des fonds de private equity (>130 fonds en Europe et aux USA) et en direct dans le cadre d'opérations de capital développement et transmission (>50 opérations)



Philippe TABOUIS
Columbia University (NY) – Université Paris-Ouest Nanterre

- 7 ans d'expérience en tant que gestionnaire de participations non cotées au sein du Groupe Crédit Lyonnais (Altus Finance & CDR) ;
- Co-fondateur d'APLUS Finance, société de gestion de portefeuille agréée AMF, 10 d'expérience en Capital Investissement, 450 M€ d'encours ;
- 15 ans d'expérience d'investissement en direct dans des sociétés non cotées, en tant que business angel.



Baptiste PROVEAU
Université Paris Dauphine – EM Lyon

- 9 ans d'expérience en Capital Investissement (SIPAREX, MBO Partenaires) ;
- Une dizaine d'opérations réalisées (LBO, MBO, OBO et Capital Développement).



Matei COSTA-FORU
ESCE Paris – USC Los Angeles - Sciences Po Paris

- Diplômé du Master Finance et Stratégie – Sciences Po Paris
- 7 années d'expérience entrepreneuriale (création de deux entreprises)
- Département Service Titres chez BNP Paribas (Income & Tax)



Arthur DROIN
ESSEC – EM Lyon - CFA

- Senior Associate – Corporate Finance chez PwC
- Manager Transaction Services chez KPMG

Membres du comité de sélection



Philippe BERTEROTTIÈRE

HEC, IEP Paris
2010 - aujourd'hui, PDG société GTT (Gaztransport & Technigaz)
2001 - 2010, membre du comité exécutif de Arianespace, groupe qu'il a intégré en 1992
Business Angel pour différentes sociétés depuis 1991
Ex-responsable du développement en Asie de Matra
Ex-responsable financier de Airbus



Jacques JUDÉAUX

Ingénieur ESIEA, Mastère audit et conseil à l'ESCP
Reprise en 2007 d'un tour-opérateur haut de gamme avec l'appui de CDC Entreprises
Création en 2002 d'une société d'audit et de conseil
Ex-auditeur spécialiste des évaluations chez Arthur Andersen
Expérience dans l'informatique (Thomson)



Philippe BERTIN

HEC
Depuis 2000, président-fondateur d'Equitis, société de services dédiée aux sociétés de capital-investissement
Redressement de la société de capital-risque Finovelec et cession à Axa Développement et revente de deux holdings d'investissement dans la presse professionnelle.
Ex-dirigeant d'une chaîne de fast-food aux Etats-Unis



Catherin Guy BOUCHACOURT

HEC
Depuis 2005, gérant de portefeuille à la Financière Lamartine en charge des fonds Lamartine Performance et Lamartine International qu'il a créés
Ex-dirigeant de Viel Finance, du groupe Viel & Cie qu'il a contribué à développer
Création d'une société de conseils financiers
Ex-professeur à HEC



|| Notre méthode de travail

|| Un deal flow propriétaire et de qualité ...

- Principalement non intermédié
 - Sur plus de 1500 dossiers reçus depuis la création, seuls 20% sont issus d'intermédiaires
→ Permet de construire rapidement une relation avec le dirigeant.
- Issu des réseaux personnels et professionnels de l'équipe
 - Incubateurs grandes écoles, réseaux professionnels (avocats, experts comptables, ...)
 - Mais surtout, prescription des entrepreneurs que l'équipe a rencontrés ou sélectionnés.



- Peu de surenchère avec d'autres fonds, les dirigeants ne sont en général en contact qu'avec Financière Fonds Privés ;
- Négociations plus aisées car très fort « *intuitu personae* » ;
- Acceptation de nos conditions de protection de rendement facilitée.

|| Sur un segment peu travaillé...

- Peu de concurrence :
 - Les levées de capitaux entre 1M€ et 5M€ intéressent moins les grands acteurs de capital risque et capital développement. Les montants sont trop faibles et leurs intérêts portent sur des dossiers cherchant des sommes supérieures à 5M€, segment de marché très concurrentiel.
-




- Financière Fonds Privés, intervient sur ce segment avec la même approche que les grands fonds c'est-à-dire en étant très sélectif et avec une exigence de rendement important, mais sans la mise en concurrence très forte que subissent ceux-ci.

III Avec des critères de sélection précis...

- Qualité de l'équipe dirigeante :
 - « Il n'est de projet de qualité que d'Hommes »
- Secteurs d'activité :
 - L'équipe restreint ses recherches dans les secteurs qu'elle maîtrise, par exemple :
 - Environnement/GreenTech
 - Numérique/Digital
 - Services aux entreprises
 - Objets connectés
 - FINTECH
 - Luxe
- Stade de maturité des projets :
 - Capital risque sur des projets ayant rencontré leurs marchés mais avec des courbes de croissance importantes ;
 - Capital développement sur des petites entreprises matures ayant un bon historique de croissance et de rentabilité.
- Ciblage
 - Participations minoritaires de 10% à 35% du capital ;
 - Investissement de 1 M€ à 5 M€ par entreprise.

ii Suivant un process de sélection rigoureux

- 
1. Contact :
 - Approche directe avec ou sans suivi de maturation du projet/équipe ;
 - Approche indirecte par recommandation.
 2. Validation par l'équipe :
 - Chaque membre de l'équipe FFP rencontre individuellement les dirigeants ;
 - Mise en commun des premières analyses.
 3. Validation par le comité :
 - Due diligence classiques sur l'équipe, le secteur et l'entreprise avant présentation du dossier au comité de sélection.
 4. Négociation finale avec les dirigeants :
 - Montage des conditions juridiques et financières permettant l'accès au capital de l'entreprise avec les meilleures protections possibles pour les investisseurs.

-
5. Présentation aux investisseurs.



iii Annexes

|| Inscription aux services de Financière Fonds Privés

Afin de pouvoir accéder à nos services, un investisseur devra nous renvoyer les éléments suivants issus du « pack » client :

- Questionnaire de connaissance client dûment renseigné ;
- Contrat de Conseil en Investissements Financiers, dûment renseigné et signé en **deux** exemplaires ;
- La fiche de demande de catégorisation Investisseur Professionnel ou Professionnel sur Option signée ;
- Une photocopie d'une pièce d'identité à jour.

 *A noter que cette phase n'a lieu qu'une fois*

|| Accès à la sélection des entreprises

A réception de ces documents et après acceptation de la demande d'accès, le Client se verra retourner :

- Par courrier un exemplaire du contrat de conseil en investissements financiers contre signé par Financière Fonds Privés ;
- Par courrier la confirmation de la catégorisation Investisseur Professionnel ou Professionnel sur Option après examen des éléments justificatifs fournis.

|| Choisir une entreprise

Pour chacune des entreprises sélectionnées, le Client pourra accéder à :

- Un « Executive Summary » ;
- Un plan d'affaires détaillé ;
- Une fiche technique précisant les modalités d'investissement (titres émis, prix des titres, protections accordées) ;
- Un projet de pacte d'actionnaires qui détaille les conditions d'accès au capital de l'entreprise.



Après analyse de ces différents documents, le Client pourra notifier son conseil et/ou Financière Fonds Privés de son projet d'investissement.

III Souscription

Après notification de son projet d'investissement, le Client recevra :

- Un bulletin de souscription en deux exemplaires dont un à retourner avec un chèque (ou virement) à l'ordre de l'entreprise, l'autre à conserver
- Un projet de pacte d'actionnaires assorti d'un « pouvoir » en deux exemplaires, dont un à retourner avec le bulletin de souscription, l'autre à conserver.

Nota : le pouvoir permet au Client de déléguer la signature du pacte d'actionnaires au dirigeant de l'entreprise, pour éviter des allers et retours de courrier fastidieux.

- Les statuts de l'entreprise

A l'issue de son investissement :

- Un certificat d'investissement lui permettant de bénéficier, *le cas échéant*, des dispositifs fiscaux en vigueur ;
- Un rapport de conseil portant sur son investissement ;
- Une facture d'honoraires pour les dits conseils ;
- Un rapport sur l'activité de l'entreprise, 2 fois par an.

La société **AFRIMARKET** est un opérateur de transfert entre la France et L'Afrique sous forme de « **cash to goods** » : on donne de l'argent et l'interlocuteur reçoit des bons d'achat de médicaments ou de nourriture, par exemple. Convaincu de l'essor de l'Afrique, **AFRIMARKET** a développé l'une des premières places de marché en partenariat avec des acteurs majeurs de la distribution physique. Cet « Amazon africain » permet donc :

- A la diaspora africaine de bénéficier d'une alternative au transfert d'argent classique (Western Union, MoneyGram) en offrant la possibilité d'acheter des biens sur cette place de marché avec les versements d'argent effectués depuis l'étranger dans 5 pays, à ce jour : La Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Cameroun, le Bénin et le Togo.
- A la classe moyenne des pays où **AFRIMARKET** est présent de bénéficier d'une offre de e-commerce étendue avec la garantie d'une livraison en moins de 5 jours.

Sur des marchés locaux en très forte croissance, caractérisés par l'émergence d'une classe moyenne de plus en plus large, au pouvoir d'achat en progression constante et ayant d'importants besoins d'équipements, la concurrence des grands acteurs mondiaux du e-commerce tels que **AMAZON** ou **ALIBABA** est encore faible voir inexistante, en raison notamment des difficultés rencontrées sur le plan logistique.

AFRIMARKET a convaincu notamment Xavier Niel, Jacques-Antoine Granjon, Olivier Mathiot (Co-fondateur & CEO PriceMinister (Rakuten Group), L'Agence Française du Développement (Public) et le Groupe **Orange** d'entrer au capital.



GIROPTIC s'est construite autour de l'imagerie 360° en développant une technologie unique au monde de fusion des images en temps réel, le « real time stitching » (vs. un recollage des images par l'intermédiaire d'un software non intégré à la caméra pour les produits concurrents). Cette étape de fusion des images est nécessaire dans la captation et la restitution de photos et de films à 360° en live et permet à GIROPTIC d'occuper une place incontournable sur le marché en pleine croissance du 360°.

Facebook propose dorénavant la possibilité de diffuser des vidéos en direct 360. **GIROPTIC**, adoubée par Mark Zuckerberg, a sorti la caméra, Giroptic iO pionnière sur le marché, destinée, entre autres, à la **diffusion live**. Une petite caméra, simple d'utilisation, qui se connecte directement sur un smartphone et qui permet de filmer ou prendre des photos en 360°. La Giroptic iO surfe sur la vague de la réalité virtuelle et de la vidéo en 360.

Parmi les actionnaires actuels de **GIROPTIC** on retrouve notamment : la BPI, BNP PARIBAS Venture, le fonds PARTECH Venture Capital. Une dernière levée de fonds en cours de 10/15 M€ devrait faire rentrer au capital un acteur majeur industriel américain ou chinois.

GIROPTIC **iO**

360° photo, video and live streaming
made easy



La société **MediaTech Solutions** propose des solutions de gestion du “feedback client” en temps réel à travers sa plateforme **MediaTech Instant eXperience** et grâce à sa solution **Instant Survey**.

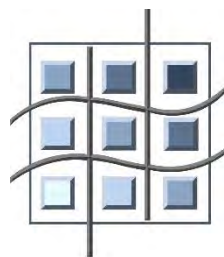
Cette technologie permet aux entreprises d'évaluer la satisfaction de leur client directement et immédiatement tout en s'adaptant aux nouveaux comportements des consommateurs.

Pour cela, MediaTech propose plusieurs formes d'enquêtes : SMS, SVI (*Serveur vocal interactif*) et Web. Les données recueillies sont ensuite instantanément analysées et commentées.

La solution qu'apporte MediaTech permet aux entreprises d'assurer un meilleur suivi de leur clientèle et d'améliorer sa satisfaction, de mieux former leurs équipes aux demandes du client et de développer la performance de leurs partenaires.

Aujourd'hui, **MediaTech Solutions** compte parmi ses clients de belles références de l'environnement économique français (*SFR, Orange, AXA, La Poste, MAIF...*) et commence à internationaliser sa technologie.

Plus d'1,5 million d'enquêtes en temps réel sont réalisées chaque mois pour le compte de près de 40 grandes entreprises.



MediaTech

Solutions

Créée en 2009, la société **EVOLLIS** a développé une offre innovante de **Location avec Option d'Achat (LOA)** destinée aux particuliers qui souhaitent acquérir du matériel informatique, photo, image et son, *smartphones* ou électroménager.

Répondant ainsi aux nouvelles aspirations des consommateurs en recherche d'une solution simple privilégiant l'usage plutôt que la propriété, cette offre, commercialisée sous l'appellation « **UZ'it** », regroupe dans un « pack » tout compris :

- || le financement du produit en LOA (financement assuré par Financo, filiale du Crédit Mutuel) ;
- || une garantie sur toute la durée du contrat assortie d'un service d'assistance et d'intervention ;
- || un échange à neuf lorsque le bien n'est pas réparable ;
- || la prise en charge du produit et son recyclage en fin de contrat.

Fruit de trois années de développements technologiques, l'offre « **UZ'it** » est déployée chez plusieurs grandes enseignes nationales : *Intermarché, System U, Cdiscount ou bien encore la FNAC.*

Aujourd'hui, Evollis est leader du marché de la location de biens d'équipements destinés aux particuliers.



évollis®

Créée en 2010, **HelloAsso** ambitionne de devenir le portail de référence des associations en France et de permettre ainsi aux internautes de découvrir des associations ou d'accéder aux sites des associations qu'ils connaissent. Ces derniers disposent ainsi d'une plateforme web pour découvrir ou retrouver des associations par thème, localisation ou affinité sociale, suivre leurs actualités et leur faire des paiements ou des dons en ligne.

Les associations, quant à elles, disposent d'un canal gratuit pour développer une visibilité web, avoir accès à des moyens de collecte en ligne et avoir des coûts de collecte moins importants. Les services étant mis gratuitement à la disposition des associations, **HelloAsso** se rémunère selon les cas :

- || Via un système de pourboire sur les dons des internautes : chaque internaute a la possibilité de laisser un pourboire (% du don qu'il vient d'effectuer) à **HelloAsso** ;
- || Via une commission sur les montants collectés par les associations, par exemple lorsque ces associations ont des montants de collecte importants et/ou ne veulent pas du système de pourboire ;
- || Et, via des opérations de « cause marketing » digitales sur la plateforme vendues à des marques, par des régies publicitaires ou en direct (opérations souvent réalisées en marque blanche, c'est-à-dire que la société met à la disposition de ses clients son infrastructure technologique).

Ce modèle original permet ainsi d'envoyer 100% des dons aux associations, un système basé sur l'économie collaborative qui fait d'**HelloAsso** un des projets sociaux les plus innovants du moment.

A date, **HelloAsso** a collecté 50 millions d'euros à destination de près de **32 000 associations**.



La société **WeClap** propose, sur la base d'une promesse de divertissement (assister à une émission de TV, un spectacle...) ou de bons plans (bénéficiaire d'une offre exclusive), de générer du trafic pour optimiser le taux de fréquentation d'un lieu, événement ou magasin cela afin d'améliorer les ventes.

L'ensemble s'opère depuis une billetterie 2.0 communautaire à forte dimension éditoriale permettant de développer l'engagement sur les réseaux sociaux pour l'événement, la marque, le produit ou le service.

La plateforme est alimentée par une base de données qualifiée et réactualisée régulièrement de près de 900 000 profils, enrichie par une approche de data marketing.

Business modèle à trésorerie positive, les places (*spectacles, concerts, événements sportifs...*) sont préalablement vendues aux spectateurs avant d'être achetées au producteur.

Ce modèle inédit développé en France fin 2013 est scalable et duplicable à l'étranger.



The logo for Weclap features the word 'Weclap' in a bold, rounded font. 'We' is in dark grey, 'clap' is in yellow, and the 'a' is white with a yellow outline.

On vous invite

DIGITSOLE est la marque grand public de la société **Epsilon**. Depuis sa création, Epsilon conçoit et commercialise des chaussures et semelles de sport et de loisirs intégrant un très haut niveau d'innovation.

Forte de cette expertise, la société a lancé une gamme de chaussures et de semelles connectées et chauffantes totalement uniques protégées par de nombreux brevets et qui sont aujourd'hui distribuées dans le monde entier.

les semelles DIGITSOLE ont rencontré une forte adhésion des médias et un grand appétit des industriels du secteur.

L'entreprise ambitionne de devenir la référence mondiale sur le secteur de la semelle et de la chaussure connectée, tout en mettant sa technologie à disposition d'autres grands acteurs sous forme de licences (**Zhor-Tech**).



DIGITSOLE
FOOTWEAR. REINVENTED.

Mis en ligne en 2009, **Envoimoinscher.com** permet de faire des envois en France et à l'international, compare les tarifs des différents transporteurs et distribue jusqu'à 75% moins cher les prestations de livraison, sans minimum de commande et dès le premier envoi.

Le site propose aux entreprises et aux particuliers de consulter en un coup d'œil et de commander en ligne des prestations de livraison pour envoyer des plis, colis, palettes ou encombrant au départ de la France métropolitaine.

Aujourd'hui, **EnvoiMoinsCher.com** travaille en partenariat avec 19 transporteurs majeurs (*DHL, FedEx, UPS, TNT, Chronopost, Mondial Relay, Relais Colis...*).

EnvoiMoinsCher.com, devenu le leader de l'envoi sur Internet auprès des petites entreprises, des e-commerçants et des particuliers, a fait l'objet d'une prise de participation majoritaire par le fonds d'investissement **IDINVEST**, en septembre 2016



COMPTE NICKEL propose un service de comptes de paiement, via les buralistes. Ce service s'appuie sur des bornes interactives, installées chez les buralistes, permettant une ouverture de compte en quelques minutes (vérification de l'identité en temps réel).

Dès l'ouverture validée, le client peut bénéficier d'un compte de paiement (compte courant sans chéquier ni découvert, avec RIB et service internet) et d'une carte de paiement internationale (**Mastercard**) valable pour tout type de règlement, tant en France qu'à l'étranger.

La technologie développée par **COMPTE NICKEL** permet à l'utilisateur de suivre en temps réel ses dépenses.

La fraude est limitée car les paiements ne peuvent être effectués que par virement ou carte, et sont soumis à autorisation préalable (*contrôle systématique du solde du compte en temps réel*). Les paiements sur Internet sont protégés par le système 3D Secure (*émission d'un code à usage unique*).

Depuis 2014, Compte Nickel est distribué par **+2.500** bureaux de tabac et utilisé par plus de **675.000** clients.



BNP PARIBAS a racheté **COMPTE NICKEL** en mai 2017



LE 1^{ER} COMPTE
SANS BANQUE



- Financière Fonds Privés n'intervient pas en qualité de démarcheur pour le compte des entreprises cibles dont les dirigeants assument la responsabilité de la réalisation de la levée de fonds propres de leurs entreprises dans le cadre des dispositions légales du placement privé.
- Financière Fonds Privés n'intervient pas non plus en qualité de mandataire des investisseurs auprès des entreprises cibles, pour la gestion de leur investissement dans les dites entreprises.
- Dans la mesure où les conseils de Financière Fonds Privés portent sur la réalisation d'investissement(s) dans des entreprises non cotées, nous souhaitons attirer votre attention sur les risques que peuvent représenter ce type d'investissement :
 - Le capital investi ne peut être garanti
 - Ce type d'investissement comporte un risque accru d'absence de liquidité. Dans le cadre de la réalisation de votre investissement, il vous sera conseillé de contracter avec l'entreprise et ses actionnaires un pacte d'actionnaires comportant une clause garantissant la liquidité à terme de votre investissement. Financière Fonds Privés interviendra à vos côtés pour ce faire.

Cependant :

- si cette clause est respectée, il n'est pas toujours envisageable de pouvoir vendre ses parts au moment souhaité car une cession de titres non cotés peut prendre du temps ;
- cette clause peut parfois être difficile à faire exécuter.

- Les opérations d'investissement présentées par Financière Fonds Privés lors de ses recommandations à ses clients ne donnent pas lieu à l'établissement par les sociétés non cotées d'un prospectus soumis au visa de l'AMF, en application des dispositions des articles 211-3 et 211-4 du Règlement général de l'AMF
- Les projets d'investissements conseillés par Financière Fonds Privés sont donc placés hors du cadre de l'appel public à l'épargne et relèvent des dispositions légales et réglementaires du « placement privé ». En conséquence, et pour pouvoir bénéficier de nos services, nos clients doivent répondre aux conditions d'appartenance à la catégorie suivante : investisseur professionnel ou professionnel sur option selon l'article 314-6 du règlement général de l'AMF et agir pour compte propre dans les conditions fixées par les articles D.411-1, D.411-2, D.734-1, D.744-1, D.754-1 et D.764-1 du Code Monétaire et Financier
- Pour pouvoir prétendre à la qualité de client professionnel vous devez :
 - (i) remplir au moins deux des trois critères mentionnés à l'article D. 533-11 du code monétaire et financier pour être considéré comme un client professionnel :
 - *total du bilan égal ou supérieur à 20 millions d'euros ;*
 - *chiffre d'affaires net ou recettes nettes égaux ou supérieurs à 40 millions d'euros ;*
 - *capitaux propres égaux ou supérieurs à 2 millions d'euros.*
 - (ii) ou, à défaut, demander à être traité comme un client professionnel sur option dans les conditions de l'article 314-6 du règlement général de l'AMF et remplir 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 (montant brut supérieur à 600 euros), sur des instruments financiers, à raison d'au moins dix par trimestre en moyenne sur les quatre trimestres précédents ;*
 - *l'occupation pendant au moins un an, dans le secteur financier, d'une position professionnelle exigeant une connaissance de l'investissement en instruments financiers.*