



GUIDE POUR LA REDACTION DES DOCUMENTS COMMERCIAUX ET LA COMMERCIALISATION DES PLACEMENTS COLLECTIFS

Textes de référence : articles L. 533-12, L. 533-22-2-1 et L. 541-8-1 du code monétaire et financier.

Ce guide n'a pas pour objet de recenser l'ensemble des règles, positions et recommandations applicables en matière d'élaboration des documents commerciaux des placements collectifs. Il est de la responsabilité des sociétés de gestion, des autres prestataires de services d'investissement et des conseillers en investissements financiers d'identifier ces règles dans les textes applicables et de veiller à leur respect.

Aux fins du présent document, par « documents commerciaux », on entend toute information à caractère promotionnel adressée directement à des souscripteurs potentiels / existants ou susceptible d'être relayée par les distributeurs, à l'écrit ou à l'oral, auprès de leurs clients.

L'AMF a initié depuis quelques années un chantier portant sur l'identification des pratiques en matière de rédaction des documents commerciaux des produits financiers avec pour objectif de recentrer son action sur le suivi de la commercialisation.

Dans ce cadre, le présent guide a pour objectif de préciser comment interpréter la réglementation pour l'ensemble des produits de gestion collective autorisés à la commercialisation en France (OPCVM, FIA...), qu'ils soient de droit français ou européen que les documents soient rédigés par des sociétés de gestion, d'autres prestataires de services d'investissement ou des conseillers en investissements financiers. Des spécificités liées à la commercialisation des SOFICA sont également précisées. Sont ainsi répertoriées les pratiques rencontrées considérées comme incompatibles avec la réglementation et celles qui participent à une amélioration de la qualité de l'information¹.

¹ Ce guide est complété de manière régulière.

Table des matières

1. Commercialisation d'un OPC avant délivrance de son agrément (ou de son visa) et/ou de son autorisation de commercialisation	3
2. L'UTILISATION DU NOM DU REGULATEUR DANS UN DOCUMENT PROMOTIONNEL	3
3. PRINCIPES GENERAUX EN MATIERE D'ELABORATION D'UN DOCUMENT PROMOTIONNEL	3
3.1. Equilibre de l'information	5
3.1.1. Exactitude de l'information.....	5
3.1.2. Clarté de l'information	6
3.1.3. Caractère trompeur de l'information.....	7
3.2. Communication sur les performances	11
3.2.1. L'indication de la performance passée ne constitue pas l'élément principal de l'information communiquée.....	11
3.2.2. L'indication de la période de référence et de la source des données	11
3.2.3. La communication d'une performance annualisée.....	11
3.2.4. La mention sur les performances passées	12
4. COMMUNICATION PORTANT SUR DES INDICES FINANCIERS ET DES INDICES DE STRATEGIE.....	12
4.1. Indices cherchant à générer un comportement spécifique ou une surperformance.....	12
4.2. Modalités particulières de calcul de l'indice financier / l'indice de stratégie.....	13
4.3. Utilisation appropriée du terme « indice » : informations disponibles sur l'indice / l'indice de stratégie	14
4.4. Information sur l'existence de conflits d'intérêt potentiels	14
6. Règles de commercialisation relatives aux OPCVM ou FIA dits « indiciels »	15
7. Commercialisation de fonds mettant en œuvre des stratégies de type « gestion coussin » (gestion appartenant aux techniques d'« assurance de portefeuille »)	17
7.1. Placements collectifs mettant en œuvre des stratégies de type « gestion coussin » ou assimilées avec protections ou garanties à l'échéance ou permanentes	17
7.2. Placements collectifs mettant en œuvre des stratégies de type « gestion coussin » avec protections ou garanties échelonnées	21
8. Spécificités des SOFICA en matière de commercialisation	22
8.1. L'information sur les investissements adossés	22
8.2. La communication sur la filmographie à succès, les récompenses.....	22
9. Spécificités des SCPI en matière de commercialisation	22
9.1. Lien entre le délai minimum de détention par l'associé de parts de SCPI « fiscales » et la durée de vie de celles-ci	22
9.2. Possibilité pour le souscripteur d'acheter des parts de SCPI à crédit.....	23
9.3. Documents commerciaux des SCPI « Malraux » et « Déficit foncier »	23
10. Spécificités des fonds de capital investissement en matière de commercialisation	24

1. COMMERCIALISATION D'UN OPC AVANT DELIVRANCE DE SON AGREMENT (OU DE SON VISA) ET/OU DE SON AUTORISATION DE COMMERCIALISATION

En application des articles 411-9, 411-14, 422-10, 422-15, 422-84 et 422-126 du règlement général de l'AMF, la commercialisation d'un OPC ne peut intervenir qu'après obtention de son agrément, de son visa et/ou de son autorisation de commercialisation.

Position

La société de gestion doit s'assurer que toute référence à un OPC dans un article de presse, une publicité, un communiqué sur Internet ou tout autre support ne puisse paraître qu'après délivrance de l'agrément, du visa ou de l'autorisation de commercialisation de l'OPC par l'AMF.

La publication d'un article dans la presse ou sur tout autre support qui préjugerait de l'agrément en cours d'obtention (ou en cours d'obtention de visa et/ou d'autorisation à la commercialisation) d'un OPC n'est pas conforme à la réglementation.

2. L'UTILISATION DU NOM DU REGULATEUR DANS UN DOCUMENT PROMOTIONNEL

Conformément à l'article 44 du règlement délégué (UE) 2017/565 de la Commission du 25 avril 2016, « L'information [à l'attention des clients] n'utilise aucun nom d'autorité compétente d'une manière qui puisse indiquer ou laisser entendre que cette autorité approuve ou cautionne les produits ou services de l'entreprise d'investissement »², excepté dans les cas d'affichages de mentions obligatoires.

Ainsi, l'agrément, le visa ou l'autorisation à la commercialisation accordé par l'AMF à la création d'OPC ne peut donc pas être utilisé comme argument commercial du produit.

Par exemple, une accroche commerciale de type « Produit conforme aux exigences de l'AMF en matière de gestion » ne pourra pas être retenue.

3. PRINCIPES GENERAUX EN MATIERE D'ELABORATION D'UN DOCUMENT PROMOTIONNEL

Sont soumis à des exigences d'une information claire, exacte et non trompeuse de l'information qu'ils diffusent, notamment :

- les sociétés de gestion de portefeuille, au titre du 2^{ème} alinéa de l'article L. 533-22-2-1 du code monétaire et financier,
- les prestataires de services d'investissement, incluant les sociétés de gestion de portefeuille lorsqu'elles sont agréées pour fournir des services d'investissement ou lorsqu'elles commercialisent en France des parts ou actions d'OPCVM ou de FIA dans les conditions prévues aux articles 411-129 et 421-26 du règlement général de l'AMF³, au titre de I de l'article L. 533-12 du code monétaire et financier et de l'article 44 du règlement délégué (UE) 2017/565 de la Commission du 25 avril 2016,
- les conseillers en investissements financiers, au titre du 8° de l'article L. 541-8-1 du code monétaire et financier et de l'article 325-12 du règlement général de l'AMF.

² Voir aussi article 325-12 VIII du règlement général de l'AMF pour les conseillers en investissements financiers.

³ VII de l'article L. 532-9 du code monétaire et financier et IV de l'article 316-2 et III de l'article 321-1 du règlement général de l'AMF.

Conformément aux dispositions mentionnées supra, il est rappelé ainsi que tout prestataire de services d'investissement et conseiller en investissements financiers veille à ce que l'information, y compris à caractère promotionnel, qu'il adresse à des clients, non professionnels ou professionnels, ou qui est susceptible de parvenir à de tels clients, remplisse les conditions d'une information "claire, exacte et non trompeuse" et ce indépendamment du vecteur de communication choisi, ceci incluant notamment les médias sociaux⁴. Il est en conséquence de la responsabilité respective de la société de gestion et du distributeur de ces produits, de veiller à ce que toute l'information diffusée remplisse les conditions posées dans les dispositions rappelées ci-dessus.

L'exigence d'une communication claire, exacte et non trompeuse s'apprécie pour toute information adressée à des clients.

Position

L'exigence d'une communication claire, exacte et non trompeuse est également valable pour toute information destinée à présenter un produit auprès d'intermédiaires qui eux-mêmes auront vocation à informer les clients finaux, comme par exemple tous les supports de formation des vendeurs. Elle s'applique par ailleurs aux informations publiées par un tiers sur un média social qui seraient relayées par la société de gestion ou le distributeur. Dans ce cas, ces informations relayées par la société de gestion ou le distributeur sont de nature à engager la responsabilité de la société de gestion ou le cas échéant du distributeur, au même titre que s'il en était l'initiateur.

Ceci n'impose pas pour autant que chaque communication comporte l'ensemble des informations nécessaires à la prise de décision d'information. Le niveau de précision des informations contenues peut en effet être modulé en fonction de la nature de la communication.

Lorsque la présentation du produit financier se fait par le biais de plusieurs documents (ou plusieurs messages pour le cas des publications sur les médias sociaux), un seul d'entre eux ne doit pas présenter plus particulièrement les avantages et renvoyer l'investisseur à un autre document pour les inconvénients, l'information dans ce cas pourrait être considérée comme trompeuse. Ceci n'exclut pas la communication de messages succincts (par exemple dans le cas d'une affiche ou d'un spot publicitaire) ne présentant pas l'intégralité des caractéristiques du produit, dès lors que les dispositions législatives et réglementaires, et notamment le principe d'équilibre, sont respectées.

A titre d'exemple, un document commercial d'un fonds actions qui présente sommairement la gestion qui sera mise en œuvre en attirant l'attention de l'investisseur sur les risques qui y sont liés n'est pas trompeur dans la mesure où la présentation est équilibrée même si elle n'est pas exhaustive.

⁴ Par médias sociaux, il convient d'entendre l'ensemble des technologies permettant l'interaction sociale et la création de contenus collaboratifs sur internet telles que les blogs, les réseaux sociaux (Twitter, LinkedIn, Facebook...), les forums de discussion et leurs dérivés (telles que les applications mobiles). Cette liste n'est toutefois pas exhaustive.

Position

Lorsqu'un OPCVM ou un FIA étranger doit établir un prospectus et que ce prospectus n'a pas été traduit en français, il doit être précisé en caractères très apparents dans les documents promotionnels relatifs à ce produit que son prospectus n'est pas disponible en français.

Une personne peut commercialiser des parts ou actions d'OPCVM ou de FIA ou des parts ou actions de compartiments d'OPCVM ou de FIA dont les statuts, le règlement ou tout autre document destiné à l'information des porteurs est rédigé dans une langue usuelle en matière financière autre que le français, dans les conditions prévues à l'article L. 214-23-1 ou L. 214-25 du code monétaire et financier, sont précisées aux III des articles 411-129 et 421-26 du règlement général de l'AMF.

3.1. Equilibre de l'information

3.1.1. Exactitude de l'information

Conformément aux dispositions mentionnées supra, il est rappelé que l'appréciation de l'exactitude de l'information repose sur une présentation équilibrée des différentes caractéristiques du produit financier. Ces risques doivent figurer d'une manière aussi apparente que le sont les avantages. La place réservée aux caractéristiques moins favorables dans le document et la typographie utilisée déterminent le caractère exact de l'information.

Ainsi :

- la présentation des risques du produit financier ne peut pas être insérée dans une note de bas de page alors que les avantages sont présents dans le corps du document ;

- les accroches commerciales ne peuvent pas être simplifiées en ne mentionnant qu'une caractéristique positive du produit, telle que par exemple pour un fonds à formule une accroche du type « Bénéficiaire de la performance des marchés actions » alors que la performance offerte est une moyenne des performances des marchés sur plusieurs années ;

- un encart publicitaire dans un journal financier ne peut pas mettre en avant le potentiel de rendement élevé et quantifié d'un fonds à formule en parallèle à une mention qui mentionnerait l'existence d'un risque en capital à l'échéance présentée mais en second plan ;

- un OPCVM ou un FIA exposé aux matières premières par le biais d'indices de contrats à terme représentatifs de ces marchés ne peut pas laisser sous-entendre par sa communication qu'il reflète directement le comportement du marché des sous-jacents (en effet, un indice de futures sur matières premières ne reflète pas forcément l'évolution des prix des matières premières sous-jacentes) ;

- pour une SCPI, la souscription à crédit ne peut pas être proposée sans que soit indiqué le risque pris par l'associé dans l'hypothèse où le produit de la vente des parts et les dividendes seraient insuffisants pour rembourser en totalité le crédit ;

- une accroche commerciale n'associe pas de manière simple les notions de « performance » et de « sécurité » (en effet, dans la mesure où la recherche de préservation du capital se fera toujours au détriment de la performance obtenue puisque cette protection aura un coût, il n'est pas possible d'afficher les notions de « performance » et de « sécurité », ou toutes autres notions similaires, sans ajout de mentions explicatives complémentaires) ;

- la communication relative à un ETF (« tracker ») ne peut pas faire état d'un avantage lié aux frais réduits de ce type de produit sans préciser qu'il existe néanmoins des frais de transaction prélevés par l'intermédiaire financier ;

- la communication relative à un fonds indiciel dont l'objectif serait de suivre l'évolution d'un indice de stratégie de type « leverage » (qui permet d'obtenir un effet de levier, c'est-à-dire, une exposition sur un marché au-delà de 100 % de l'actif) ou « short » (qui permet d'obtenir une position inverse au marché) précise clairement que cet objectif n'est réellement atteint qu'à l'issue de chaque séance boursière. En effet, cet objectif n'est plus exact sur une plus longue période d'observation ;

- la durée de placement d'un fonds indiciel dont l'objectif serait de suivre l'évolution d'un indice de stratégie actions de type « short » n'est pas identique à celle d'un fonds indiciel dont l'objectif serait de suivre l'évolution d'un indice actions de type « long » et ne doit pas être affichée à 5 ans ;

- dans la présentation d'un fonds d'épargne salariale à formule (effet de levier) la décote ne peut pas être présentée comme un avantage alors que celle-ci est abandonnée (au même titre qu'une partie de la performance et des dividendes) en échange de la garantie et la formule offerte aux souscripteurs.

3.1.2. Clarté de l'information

Conformément aux dispositions mentionnées supra, il est rappelé que, pour être claire, l'information doit être suffisante pour permettre à un investisseur de comprendre les caractéristiques principales du produit dans lequel il investit. Il doit être en mesure d'en évaluer les avantages et les risques. Le vocabulaire utilisé dans la présentation du produit doit être compris par la cible de clientèle à laquelle il est destiné.

Ainsi :

- les caractéristiques du produit ne peuvent pas être présentées en utilisant un vocabulaire trop technique ou jargonnant au regard de la clientèle cible, cette pratique nuit à la clarté de l'information ;

- la présentation du produit ne peut pas utiliser un vocabulaire ambigu dont le sens commun ne correspond pas à la réalité économique du produit ;

- un document commercial ne peut pas présenter un chiffre de performance (de type + 20 % par exemple) par an en l'accompagnant d'une formule créant une confusion entre les performances passées et la promesse de gains futurs ;

- pour présenter un risque en capital d'un produit, le document promotionnel ne peut pas faire simplement état d'une mention du type « OPC non garanti en capital » au lieu de mentionner clairement que « le produit présente un risque de perte en capital ».

Recommandation

Pour plus de lisibilité, l'AMF recommande que les documents commerciaux des fonds ISR présentent (i) un objectif de gestion présentant la dimension extra-financière de leur gestion, (ii) le ou les types d'ISR pratiqués, ainsi que (iii) des éléments quant aux méthodes de sélection et de gestion pratiquées.

L'article L. 533-22-1 du code monétaire et financier (modifié par l'article 173 de la loi relative à la transition énergétique pour la croissance verte) prévoit que les sociétés de gestion de portefeuille mettent à disposition des souscripteurs de fonds qu'elles gèrent une information sur les modalités de prise en compte dans leur politique d'investissement des critères relatifs au respect d'objectifs sociaux, environnementaux et de qualité de gouvernance, selon une présentation type fixée à l'article D. 533-16-1 du même code.

Recommandation

Pour faciliter l'accès à cette information, l'AMF recommande de publier les informations relatives à l'entité (1° du II de l'article D. 533-16-1 du code monétaire et financier) en un seul document, aisément accessible sur le site internet de la société de gestion de portefeuille (par exemple, au travers de renvois depuis les pages traitant des sujets de développement durable) et rédigé en français si la société de gestion de portefeuille s'adresse à des investisseurs non professionnels en France.

3.1.3. Caractère trompeur de l'information

L'information trompeuse est celle qui induit en erreur l'investisseur par une présentation déformée ou incomplète du produit financier dans l'objectif de favoriser la vente de celui-ci. Les pratiques visant à présenter le produit financier principalement sous ses caractéristiques les plus favorables pourront également être qualifiées de trompeuses.

L'AMF rappelle également l'interdiction en France de toute pratique commerciale trompeuse.

Il pourrait par exemple en être ainsi de la publication d'avis trompeurs ou de fausses recommandations, anonymisés ou non (par exemple, sur des forums de discussion), que ces avis ou recommandations soient positifs ou négatifs, sur des produits financiers ou des sociétés de gestion de portefeuille, ou encore de l'achat de « likes » sur Facebook ou de « followers » sur Twitter.

Ainsi :

- les documents d'information d'un placement collectif présentent un objectif de gestion, un indicateur de référence et/ou une durée de placement recommandée identique(s) à celui/celle indiqué(e) dans les documents réglementaires ;
- la dénomination d'un placement collectif dont l'exposition aux marchés actions ou à tout autre actif visant à dynamiser la performance du fonds est supérieure à 30 % de l'actif ne peut pas contenir des termes de nature à faire croire que le fonds n'est pas risqué tels que « prudent, sérénité, régularité... » ;
- le document commercial d'un OPC à formule ne peut pas axer sa communication sur la distribution d'un rendement annuel élevé alors que le capital n'est pas garanti in fine ;
- le document commercial d'un OPC à formule ne peut pas présenter une performance potentielle finale du produit sans l'accompagner du taux de rendement annuel équivalent ;
- le document commercial d'un OPC à formule ne peut pas présenter un coupon éventuel sans préciser, lorsque cela est le cas, que ce dernier est « fixe et plafonné ». L'effet « plafonnement » d'une formule doit être clairement illustré dans les différents documents commerciaux dans le cadre de la présentation des scénarii de performance.

Exemples de rédaction :

« Les gains éventuels sont plafonnés, à hauteur d'un montant fixe prédéterminé

Exemple 1 :

Si à 2 ans, l'indice Euro Stoxx 50 hors dividendes progresse de 30 % :

o Vous ne profiterez pas intégralement de la hausse de l'indice

o Vous percevrez votre capital investi et un gain fixe prédéterminé de 17 %, soit un TRA de X %

Exemple 2 :

Si à 6 ans, l'indice Euro Stoxx 50 hors dividendes progresse de 70 % :

- o Vous ne profiterez pas intégralement de la hausse de l'indice*
- o Vous percevrez votre capital investi et un gain fixe prédéterminé de 51 %, soit un TRA de X % »*

Lorsque la formule ne prend pas pour composante du remboursement in fine 100 % du capital investi initialement mais une part moindre du capital investi, il faut clairement indiquer la progression nécessaire pour que l'investisseur récupère son capital investi.

Exemple :

A l'échéance, vous percevez 90 % du capital d'origine majoré ou minoré de la performance de l'indice. L'indice doit progresser de X % pour que l'investisseur se voit rembourser son capital investi.

- le document commercial d'un fonds à formule ne peut pas présenter un inconvénient sous la forme d'un avantage. A titre d'exemple, si un fonds à formule propose une performance finale de 10 % sur un an lorsque l'indice CAC 40 enregistre une performance supérieure à 15 % sur une période identique, il ne peut pas présenter l'objectif de performance de 10 % comme un avantage dans sa communication commerciale ;

- le document commercial d'un OPC à formule ne peut pas faire état de mentions ou d'éléments de langage, pouvant être mal interprétés et pouvant ainsi altérer la bonne compréhension de la formule.

Recommandation

Retenir la mention « performance finale » pour présenter le résultat de la formule à l'échéance peut avoir une connotation positive alors même que le résultat de la formule peut être positif ou négatif. L'AMF recommande de privilégier une rédaction plus neutre du type « résultat final de la formule ».

Recommandation

L'AMF recommande d'indiquer clairement lorsque l'évolution de la valeur d'un investissement est liée à celle d'un indice, à la hausse comme à la baisse.

Une rédaction du même type peut figurer dans la documentation commerciale.

Cette recommandation s'impose aux OPC indiciels pour lesquels il doit être précisé que leur objectif est de répliquer, à la hausse comme à la baisse, l'évolution d'un indice sous-jacent.

- le document commercial d'un OPC à formule, lorsque cela est le cas, précise que le fonds présente un risque de perte en capital à l'échéance, mais aussi en cours de vie, en cas de rachat anticipé avant l'échéance.

- un OPC à formule peut prévoir des conditions de remboursement anticipé en cours de vie en fonction de l'évolution d'un indice. Cette dissolution anticipée s'accompagne généralement d'un versement de coupons fixes et plafonnés. Il convient dans ce cas de figure, de veiller à bien présenter dans le discours commercial, ces coupons éventuels comme alternatifs et non cumulatifs.

- la présentation commerciale communique sur la performance d'un placement collectif en le comparant à un indicateur de référence calculé dividendes non réinvestis alors que la performance du placement collectif inclut ces dividendes, en ajoutant une mention claire et explicite sur la différence de base de calcul des performances affichées ;

- les documents promotionnels ou les *reportings* de gestion d'un placement collectif font apparaître des éléments de comparaison de la performance du fonds par rapport à un indicateur de référence identique de

celui mentionné dans les documents règlementaires du fonds. Si plusieurs indicateurs de référence sont mentionnés dans les documents promotionnels en supplément de celui présenté dans les documents règlementaires, ils ne sont pas sélectionnés a posteriori et la comparaison du fonds avec ces indicateurs de marché doit être durable dans le temps ;

- le document commercial d'un placement collectif qui met en œuvre des stratégies de « gestion coussin » (appartenant à la famille des gestions dites « d'assurance de portefeuille ») ne peut pas communiquer sur la possibilité d'obtenir « la performance des marchés actions sans le risque ». Il convient de ne pas occulter le fait que la participation aux marchés actions peut n'être que partielle voire nulle en cas de monétarisation du placement collectif ;

- la description de la stratégie d'investissement d'un OPCVM ou FIA nourricier dans un document promotionnel ne peut pas présenter uniquement la stratégie de l'OPCVM ou FIA maître sans qu'il existe une mention claire sur le fait que le fonds proposé est nourricier et donc investi dans l'OPCVM ou le FIA maître et que l'évolution de sa valeur liquidative pourra être inférieure à celle de son maître en raison de ses propres frais de gestion ; par ailleurs, si un OPCVM ou FIA nourricier n'est pas investi à 100% dans son OPCVM ou FIA maître, il conviendra alors d'éviter des mentions suggérant que leur évolution est identique ;

- le document commercial d'un ETF ne peut pas préciser qu'il réplique parfaitement la performance de son indice de référence. Dès lors que le cours de marché de l'ETF ne peut pas être identique à tout moment à sa valeur liquidative, il convient de préciser que l'ETF a pour objectif de répliquer la performance d'un indice et que son cours de transaction peut être différent de sa valeur liquidative et de celle de l'indice. Le document commercial d'un ETF est conforme à la position AMF DOC-2013-06 – Les fonds cotés et autres questions liées aux OPCVM ;

- la dénomination du produit ne peut inclure un chiffre qui laisse penser à l'investisseur qu'il s'agit d'un objectif de rendement du produit et/ou qu'il est garanti. Par exemple, dans le cas des fonds de capital investissement lancés chaque année et ayant la même dénomination que le fonds de la génération antérieure, la mention « numéro » est indiquée dans la dénomination du fonds afin d'éviter toute confusion sur la durée de blocage de ces fonds ou une espérance de gains. Les chiffres romains sont autorisés à condition qu'ils ne soient pas accolés à la notion de rendement. Par exemple : « Fonds à formule 3 » serait une mauvaise pratique. « Fonds à formule V » ou « Fonds à formule n° 5 » ou « fonds à formule 2015 » est acceptable ;

- un OPCVM ou un FIA ne peut pas afficher dans un document promotionnel un objectif de gestion faisant état d'un « objectif de performance absolue » alors que l'OPCVM ou le FIA met en œuvre des stratégies présentant un biais directionnel significatif durable à une même classe d'actif, c'est à dire que sa performance dépend de façon significative des variations à la hausse ou à la baisse des marchés ;

- un OPCVM ou un FIA ne peut pas afficher dans un document promotionnel un objectif de performance chiffré sans que ne soit affichée la durée de placement recommandée ou sans qu'un avertissement rappelant au souscripteur que l'objectif est fondé sur la réalisation d'hypothèses de marché arrêtées par la société de gestion et qu'il ne constitue en aucun cas une promesse de rendement ou de performance ne soit inséré ;

- un OPCVM ou un FIA à formule faisant référence à des indices ou paniers d'actions hors dividendes présente l'abandon des dividendes détachés dans le calcul de sa performance finale. Lorsque la formule proposée fait référence à des indices ou paniers dont le critère de sélection des sous-jacents les composants est lié au niveau de dividendes distribués, une communication conjuguant une mise en avant de cette politique de sélection et l'abandon des dividendes pourrait être trompeuse. Doit ainsi être évitée une communication qui mettrait en avant un taux de distribution de dividendes élevés et laisserait entendre que ces dividendes contribueront directement à la performance finale du fonds ;

- si une échelle rendement/risque est affichée dans un document commercial, elle doit être similaire à celle affichée dans le document d'informations clés pour l'investisseur ;

- lorsqu'un indicateur de référence composite existe et que la pondération des différents indices qui le composent évolue au fil du temps (ex : stratégie de désensibilisation progressive du fonds aux marchés actions dans les PERCO en épargne salariale), alors il est important de communiquer sur ce caractère évolutif de l'indicateur de référence. La description opérée doit permettre aux investisseurs de connaître le poids de chaque indice au moment où ils consultent les informations relatives audit placement collectif.

Tout graphique comparant l'évolution de la valeur liquidative de l'OPCVM ou du FIA à l'évolution de son indicateur de référence suit cette même logique.

- lorsqu'un indicateur existe dans une version tenant compte du réinvestissement des dividendes ou coupons, il convient que la performance d'un OPCVM ou d'un FIA ui soit systématiquement comparée, ce afin d'éviter de délivrer une information potentiellement trompeuse à l'investisseur.

Dans le cas où l'indicateur retenu n'existe que dans une version hors dividendes, l'information délivrée doit être la plus claire possible sur le biais existant dans la comparaison réalisée entre la performance de ce dernier et celle de l'OPCVM ou du FIA.

Recommandation

Dans la mesure où la société de gestion fait état d'une politique d'engagement, l'AMF recommande qu'elle précise les modalités d'accès aux documents permettant d'approfondir ces aspects (rapport de vote et de dialogue).

L'AMF recommande que tout fonds commercialisé en France souhaitant mettre en avant un caractère ISR publie un document explicitant sa démarche sur le modèle du Code de Transparence européen ou adhère à une charte, un code, ou un label sur la prise en compte de critères relatifs au respect d'objectifs sociaux, environnementaux et de qualité de gouvernance.

L'AMF recommande que les reportings extra-financiers (intégrés ou non aux reportings financiers classiques) soient facilement accessibles à partir des pages internet dédiées aux fonds ISR et mis à jour au minimum annuellement.

L'AMF recommande aux sociétés de gestion qui gèrent des fonds dont l'objectif de gestion s'appuie sur un indice de référence d'élaborer un reporting à l'attention des investisseurs, leur permettant d'évaluer dans quelle mesure le fonds s'écarte ou se rapproche de son indicateur de référence, faisant a minima mention des indicateurs suivants :

- les performances comparées (à travers un graphique et à travers un tableau),
- la volatilité du portefeuille versus la volatilité de l'indice, et
- l'écart type annualisé des performances relatives du fonds par rapport à son indice de référence (ou tracking error).

De surcroît, l'AMF recommande que les fonds commercialisés auprès d'investisseurs non professionnels en mettant en avant un caractère ISR obtiennent le label ISR. En effet, dès lors qu'un label public ISR a été mis en place, l'utilisation de la même terminologie à des fins commerciales sans avoir obtenu le label peut induire l'investisseur en erreur.

3.2. Communication sur les performances

3.2.1. L'indication de la performance passée ne constitue pas l'élément principal de l'information communiquée. Conformément aux dispositions mentionnées supra, il est rappelé que l'indication, le cas échéant, de la performance passée ne constitue pas l'élément principal de l'information communiquée.

Position

Cette règle exclut naturellement une communication qui ne porterait que sur la performance du produit.

Lorsque la performance du produit financier constitue une information donnée au même titre et sur le même plan que d'autres caractéristiques du produit, il pourra généralement être considéré qu'elle ne constitue pas l'élément principal de l'information communiquée. Dans une telle situation, il convient néanmoins de porter une attention particulière à la typographie utilisée et aux couleurs employées pour la communication sur les performances afin d'éviter que cette information ne soit mise au premier plan.

L'indication de la performance est considérée comme l'élément principal de l'information communiquée lorsque :

- la taille de la police de caractère utilisée pour la présentation des données relatives à la performance est disproportionnée par rapport à celle utilisée pour présenter les autres caractéristiques du produit ;
- l'essentiel du document publicitaire est constitué d'une courbe comparant la performance de l'OPCVM ou du FIA avec celle d'un indice de marché.

Ainsi, un encart publicitaire qui comporte de nombreux graphiques en arrière-plan laissant supposer une performance positive systématique du fonds : graphique « stylisé » de performance, sans abscisses ni ordonnées, et ne correspondant pas forcément au comportement réel du fonds, flèches systématiquement orientées vers le haut, chiffres toujours positifs (+30, +100) peut être considéré comme faisant de la performance l'élément principal de la communication.

3.2.2. L'indication de la période de référence et de la source des données

Conformément aux dispositions mentionnées supra, il est rappelé que ces informations sont clairement indiquées dans le document.

Position

Si l'information portant sur la période de référence retenue pour le calcul de la performance et la source des données utilisées figure en note de bas de page ou si sa lecture est rendue difficile par l'utilisation d'une petite taille de police de caractère, le document peut être considéré comme non conforme.

Si en revanche la taille de la police de caractères rend l'information lisible, sa mention en note de bas de page n'est généralement pas de nature à remettre en cause le respect de dispositions applicables.

3.2.3. La communication d'une performance annualisée

Recommandation

Si l'information diffusée comporte un graphique présentant la performance cumulée d'un OPCVM ou d'un FIA, l'AMF recommande que celle-ci soit alors accompagnée de la performance annualisée du véhicule sur la période.

3.2.4. La mention sur les performances passées

Conformément aux dispositions mentionnées supra, il est rappelé que lorsque les informations diffusées contiennent une indication des performances passées d'un instrument financier, ces informations font apparaître en évidence un avertissement quant au fait que les chiffres cités ont trait aux années écoulées et que les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des résultats futurs.

Cette mention a pour objectif d'attirer l'attention de l'investisseur sur le fait que les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Il est donc important qu'elle figure en bonne place pour jouer pleinement son rôle.

Position

La typographie utilisée pour la rédaction de cette information et sa localisation dans le document sont des éléments à apprécier pour déterminer si les dispositions applicables sont respectées.

L'utilisation d'une petite taille de police de caractère ou dans une note de bas de page rendant la lecture de l'avertissement difficile n'est pas conforme à la réglementation.

L'utilisation de la couleur pour la rédaction de l'avertissement contribue à le rendre plus visible.

4. COMMUNICATION PORTANT SUR DES INDICES FINANCIERS ET DES INDICES DE STRATEGIE

4.1. Indices cherchant à générer un comportement spécifique ou une surperformance

Position

L'exigence d'un contenu clair, exact, et non trompeur nécessite de s'assurer, dès lors que l'indice présente des caractéristiques atypiques, comme par exemple l'existence d'une stratégie systématique intrinsèque à l'indice visant à créer un comportement spécifique ou une surperformance par rapport à son marché de référence, que ces éléments sont communiqués à l'investisseur :

- en utilisant la mention « indice de stratégie » pour ces indices ;
- en détaillant les éléments essentiels des règles de l'indice visant à générer ce biais ou cette surperformance.

La stratégie intrinsèque à un indice de stratégie repose exclusivement sur une allocation systématique. La méthodologie de détermination des composants de l'indice n'inclut pas de biais discrétionnaire.

Dans le cas où un OPCVM ou un FIA reproduit (ou est indexé à) la performance d'un indice incluant une part de discrétion dans le choix des valeurs entrant dans sa composition, le terme indice ne peut pas être utilisé, il conviendra de recourir à des termes comme « allocation tactique » ou « stratégie propriétaire ».

S'agissant des fonds à formule de droit français, des OPCVM structurés⁵ et des FIA de droit étranger équivalents, lorsque la part de discrétion est exercée par une entité non régulée pour le service de gestion de portefeuille pour le compte de tiers ou la gestion d'OPCVM ou de FIA, l'avertissement suivant devra apparaître de manière parfaitement visible (c'est-à-dire, encadré et en gras), au début de l'information commerciale :

« L'évolution de la valeur du produit repose, pour tout ou partie, sur les décisions discrétionnaires de [nom de l'entité] qui n'est pas une entité agréée pour gérer des OPCVM ou des FIA, ou pour fournir le service de gestion de portefeuille pour le compte de tiers. »

4.2. Modalités particulières de calcul de l'indice financier / l'indice de stratégie

Position

Lorsqu'une information promotionnelle mentionne un indice financier, il convient que l'information n'oculte pas certains éléments essentiels relatifs à l'indice. En particulier, certains indices ne présentent pas la performance totale simulée d'un investissement dans ses composants. Ceci peut notamment être le cas lorsque :

- la performance calculée de l'indice ne tient pas compte du réinvestissement des dividendes versés par les sous-jacents ;
- la performance calculée est une performance dite « en excès du taux sans risque » ('excess return') ;
- les acquisitions et cessions de certains composants rendues nécessaires par les rebalancements de l'indice sont enregistrées à des prix différents (simulant une fourchette de prix achat-vente) ;
- la performance calculée inclut une marge de financement (ex : rémunération des liquidités au taux sans risque dont est déduit un coût fixe exprimé en points de base) ;
- la performance calculée inclut un coût de réalisation de certaines opérations ;
- la performance calculée inclut un coût général de fonctionnement de l'indice, un « dividende synthétique », ou autres déductions ou coûts équivalents (ex : performance de l'indice déflatée d'un pourcentage fixe ou d'un pourcentage prorata temporis à chaque date de publication).

Le fait de ne pas mentionner, dans les documents d'information présentant ou nommant l'indice, l'existence de ce type de coût majore le risque que l'information ne présente pas « un contenu exact, clair et non trompeur ».

Les éléments suivants sont intégrés dans l'information diffusée :

- la mention du fait que l'indice ne présente pas le rendement total des actifs dans lesquels il est investi ;

⁵ Les OPCVM structurés sont visés à l'article 36 du Règlement (UE) n°583/2010 de la Commission du 1^{er} juillet 2010 mettant en œuvre la directive 2009/65/CE.

- le détail des règles appliquées conduisant à une minoration de la valeur de l'indice par rapport à ce rendement total (ces règles doivent naturellement être prédéterminées, faute de quoi les risques de manipulation de la valeur de l'indice sont extrêmement majorés) ;
- des éléments permettant au client d'apprécier l'impact de ces déductions de performance sur le rendement total (par exemple, le renvoi à un site internet présentant une comparaison de l'indice avec l'indice présentant le rendement total, ou l'impact de ces « frais » sur une période écoulée pertinente peut permettre de satisfaire à cette exigence).

4.3. Utilisation appropriée du terme « indice » : informations disponibles sur l'indice / l'indice de stratégie

Position

L'information délivrée aux porteurs de parts n'est pas claire, exacte et non trompeuse si le terme « indice » est utilisé alors que celui-ci ne présente pas les garanties d'élaboration et de publication habituellement attendues d'un indice. Ceci impose notamment que des informations adaptées, soit sur les règles intégrales d'élaboration et de fonctionnement, soit sur la composition de l'indice, soient simplement accessibles ou diffusées aux porteurs de parts ou aux prospects éventuels.

4.4. Information sur l'existence de conflits d'intérêt potentiels

Le calcul et la diffusion des valeurs d'un indice / indice de stratégie nécessitent notamment deux phases successives :

- l'une consistant à établir la liste des composants et leurs poids relatifs ;
- l'autre consistant à calculer la valeur de l'indice à partir des règles prédéterminées de calcul de l'indice.

Ces deux étapes sont susceptibles de donner lieu à la manifestation de situations de conflits d'intérêt. En particulier, la situation la plus sensible identifiée dans le cadre des placements collectifs est celle où un OPCVM ou un FIA s'expose via des instruments financiers à terme à un indice qui est calculé, publié et diffusé par diverses entités d'un même groupe financier, lorsque la contrepartie de l'instrument financier à terme appartient à ce même groupe. Le risque est encore renforcé lorsque la société de gestion est une entité du groupe financier concerné.

Recommandation

Dans ce type de cas, il est indispensable que les investisseurs soient clairement informés de l'existence de potentiels conflits d'intérêts.

5. POLITIQUE D'EXECUTION DES ORDRES POUR LES OPCVM OU FIA A FORMULE

Il est rappelé qu'en application de l'article L. 533-22-2-2 du code monétaire et financier, la société de gestion qui gère un OPCVM ou un FIA et exécute les ordres résultant de ses décisions d'investissement, établit et met en œuvre une politique d'exécution.

Position

S'agissant d'un OPCVM ou FIA à formule, cette politique d'exécution explicite, notamment, les modalités retenues par la société de gestion pour choisir la ou les contreparties avec lesquelles l'OPCVM ou le FIA conclura le ou les contrats dérivés permettant d'obtenir la formule qui sera promise aux porteurs.

La société de gestion peut organiser une mise en concurrence de plusieurs contreparties, selon une procédure formelle, traçable et contrôlable, et choisir celle qui offrira à l'OPCVM ou au FIA le meilleur résultat selon les facteurs prédéterminés. Il s'agit en général de la procédure la plus naturelle pour démontrer la recherche du meilleur résultat.

Mais ceci n'exclut pas que la société de gestion désigne, dans sa politique d'exécution, une seule et même contrepartie, sans mise en concurrence systématique, pour le contrat dérivé conclu par ses OPCVM ou FIA à formule, dès lors qu'elle estime que cette contrepartie permet d'obtenir le meilleur résultat possible pour les transactions déterminées. Cette contrepartie pourra être une entité appartenant à son groupe.

Dans tous les cas, la société de gestion est responsable des modalités de choix de ses contreparties, telles que décrites dans sa politique d'exécution.

Une telle responsabilité doit aussi conduire à prendre en considération, dès la structuration du produit, les modalités retenues pour la commercialisation de celui-ci, ainsi que la qualité des investisseurs ciblés, y compris lorsque ces derniers investissent sous format d'unités de compte de contrats d'assurance-vie.

En effet, lorsque l'OPCVM ou le FIA à formule est principalement commercialisé par la société de gestion elle-même, ou par des entités qui ne présentent pas un degré suffisant d'autonomie par rapport à elle, auprès d'investisseurs non professionnels – c'est-à-dire d'investisseurs pour lesquels le meilleur résultat possible est déterminé sur la base d'un coût total –, l'absence de mise en concurrence préalable de plusieurs contreparties ne permet pas d'assurer que le produit présente une structure de coût optimisé pour l'investisseur.

C'est pourquoi, en cas d'absence de mise en concurrence préalable de plusieurs contreparties, il est demandé aux sociétés de gestion gérant des OPCVM ou FIA à formule destinés à des investisseurs non professionnels, de privilégier une commercialisation par l'entremise d'entités jouissant d'une réelle autonomie dans le choix des instruments financiers qu'elles distribuent, par rapport à la société de gestion et la contrepartie choisie, et disposant donc des capacités leur permettant, le cas échéant, d'orienter leurs clients vers d'autres instruments financiers si elles estiment que la structure de coût de l'OPCVM ou du FIA à formule ne permet pas de servir au mieux leurs intérêts.

6. REGLES DE COMMERCIALISATION RELATIVES AUX OPCVM OU FIA DITS « INDICIELS »

Position

Un OPCVM ou FIA qui s'affiche comme un fonds « indiciel » dans un document promotionnel doit afficher son écart de suivi ex-post (tracking error), ou son objectif d'écart de suivi pour les fonds nouvellement créés et qui n'ont pas encore une durée de vie suffisante pour l'afficher, défini comme l'écart type de la différence entre la performance de l'OPCVM ou du FIA et celle de l'indice sur une période de référence. Celle-ci ne pourra pas dépasser l'une des deux limites suivantes :

1° 1 % ou, s'il est plus élevé, 5 % de la volatilité de l'indice ;

2° 2 % ou, s'il est plus élevé, 15 % de la volatilité de l'indice.

La limite fixée au 2° ne s'applique qu'aux OPCVM ou FIA répondant à l'une au moins des conditions suivantes :

- a) Les instruments financiers composant l'indice sont admis aux négociations sur des marchés ayant des heures de clôture différentes ;
- b) Les instruments financiers composant l'indice sont admis aux négociations sur des marchés ayant des jours d'ouverture différents des jours de publication de la valeur liquidative de l'OPCVM ou du FIA ;
- c) L'indice est composé d'un pourcentage significatif d'instruments financiers dont les valeurs de négociation sont publiées en différentes devises ;
- d) L'heure de valorisation de l'OPCVM ou du FIA est décalée par rapport à celle de la valorisation de l'indice ;
- e) L'indice est publié dans une devise différente de la devise de publication de la valeur liquidative de l'OPCVM ou du FIA ;
- f) L'indice fait l'objet d'une réplification synthétique au moyen de l'utilisation de produits dérivés.

L'écart de suivi ex-post (noté ES) est calculé de la manière suivante :

$$ES = \sqrt{52} \sqrt{\frac{1}{N-1} \sum_{s=1}^N (R_s - \bar{R})^2}$$

avec :

- R_s : écart de performance durant la semaine s entre l'OPCVM ou le FIA et son indice de référence, calculé à partir des évolutions de la valeur liquidative de l'OPCVM ou le FIA et de la valeur de l'indice,

soit

$$R_s = \ln\left(\frac{VL_fonds_s}{VL_fonds_{s-1}}\right) - \ln\left(\frac{indice_s}{indice_{s-1}}\right)$$

- $\bar{R} = \frac{1}{N} \sum_{s=1}^N R_s$, la moyenne de cet écart sur un an ($N = 52$ semaines).

L'écart de suivi ex-post respecte en outre les modalités de calcul explicitées dans les recommandations pour la standardisation des méthodologies de calcul de la tracking-error de l'AFG.

Lorsqu'en application des articles D. 214-22-1 II. et D. 214-32-31 II. du code monétaire et financier, les parts ou actions de l'OPCVM ou du FIA sont admises aux négociations sur un marché réglementé, les documents commerciaux précisent que les règles de fonctionnement suivantes, déterminées par [Euronext Paris SA], s'appliquent : des seuils de réservation sont fixés en appliquant un pourcentage de variation de [X%] de part et

d'autre de la Valeur Liquidative Indicative ou « VLi » de l'OPCVM ou du FIA, publiée par [Euronext Paris SA] et actualisée de manière estimative en cours de séance en fonction de la variation de l'Indice [X];

Les « Teneurs de marché » s'assurent que le cours de bourse des parts de l'OPCVM ou du FIA ne s'écarte pas de plus de [X%] de part et d'autre de la valeur liquidative indicative de l'OPCVM ou du FIA, afin de respecter les seuils de réservation fixés par [Euronext Paris SA].

7. COMMERCIALISATION DE FONDS METTANT EN ŒUVRE DES STRATEGIES DE TYPE « GESTION COUSSIN » (GESTION APPARTENANT AUX TECHNIQUES D'« ASSURANCE DE PORTEFEUILLE »)

7.1. Placements collectifs mettant en œuvre des stratégies de type « gestion coussin » ou assimilées avec protections ou garanties à l'échéance ou permanentes

Les scénarios de performance

Position

Dans un document promotionnel, il est nécessaire d'illustrer graphiquement à l'aide d'un ou plusieurs scénarios l'algorithme retenu dans le cadre de la gestion dite « de coussin » ou assimilée, une des techniques de gestion d'assurance de portefeuille.

Ce ou ces scénarios ont vocation à illustrer comme pour les OPCVM ou FIA à formule :

- le fonctionnement de la stratégie dans des conditions de marché a minima défavorables,
- les mécanismes spécifiques de la stratégie ;
- les situations dans lesquelles ces mécanismes ont un impact a minima défavorable sur la performance finale.

Les exemples utilisés dans la conception du ou des scénarios sont basés sur des hypothèses raisonnables et prudentes en ce qui concerne l'évolution future des prix et des conditions de marché.

Certains éléments semblent essentiels à la bonne compréhension d'une stratégie de type « gestion coussin » par les investisseurs et peuvent d'être précisés. Ainsi les variables permettant de décrire au mieux les mécanismes de ce type de gestion, et pouvant figurer sur les illustrations sont les suivantes (d'autres variables pouvant être ajoutées dans la description) :

- le cours de l'actif dynamique,
- l'exposition du fonds à cet actif dynamique exprimée en pourcentage,
- l'évolution temporelle de la Valeur Liquidative garantie,
- l'évolution temporelle de la Valeur Liquidative de l'OPCVM ou du FIA.

Situation défavorable :

Position

L'AMF recommande de présenter le scénario défavorable en premier. Ce scénario a vocation à illustrer les évènements les plus préjudiciables pour l'investisseur et met en évidence le risque de monétarisation du portefeuille.

Ainsi, dans le cas d'un placement collectif à « gestion coussin » classique, il pourra faire intervenir :

- une baisse suffisante des marchés financiers amenant l'OPCVM ou le FIA à diminuer son exposition aux actifs dynamiques ;
- un rebond de ces mêmes actifs dynamiques, auquel le fonds ne sera pas en mesure de participer, dans un second temps ;
- la possibilité pour l'OPCVM ou le FIA d'être totalement monétarisé si l'exposition aux actifs dynamiques atteint un certain seuil et si la stratégie le permet.

L'objectif vise à faire clairement comprendre à l'investisseur qu'il ne pourra pas profiter pleinement d'une reprise des marchés financiers ; l'exemple illustre à quel point la performance de l'OPCVM ou le FIA dépend du chemin suivi.

A titre d'exemple, suite à une baisse conséquente du cours de l'actif dynamique, le fonds se trouvera dans l'obligation de diminuer progressivement son exposition à cet actif jusqu'à monétarisation totale. A ce stade, l'investisseur ne pourra pas profiter d'une reprise des marchés, et la valeur liquidative du fonds convergera in fine vers la valeur liquidative garantie.

En revanche, si de par sa structure le fonds ne peut jamais être totalement monétarisé, le scénario défavorable sera à adapter en conséquence, notamment en ne laissant pas entendre que la stratégie d'investissement permet d'échapper au risque de monétarisation, compte tenu du niveau résiduel très faible d'exposition aux actifs risqués en cas de forte baisse de ces derniers.

Situation favorable :

Il s'agit dans ce cas de décrire une situation dans laquelle l'investisseur peut tirer le meilleur avantage de la stratégie mise en place :

- c'est le scénario dans lequel un marché financier haussier permet de bénéficier d'une performance des actifs dynamiques,
- le rendement de ces actifs dynamiques doit être d'ampleur réaliste et en cohérence avec les conditions de marché actuelles.

Recommandation

Un scénario favorable convenable pourrait afficher une hausse constante du cours de l'actif risqué, dans des proportions en adéquation avec son historique de rendement, ce qui expliquerait la bonne performance de l'OPCVM ou du FIA. Sa valeur liquidative serait alors nettement supérieure à celle garantie.

Position

Toutefois, en raison de la complexité des stratégies mises en œuvre, le message donné doit se restreindre à l'essentiel dans la retranscription des mécanismes de base et ne pas induire l'investisseur en erreur.

Par exemple combiner une forte volatilité et un marché à la hausse laisserait supposer à tort que la volatilité contribue largement au rendement de ce type d'OPCVM ou de FIA.

Dans le cas d'une stratégie offrant une protection permanente du capital (par exemple une protection à tout moment à hauteur de 90 % d'une valeur liquidative de référence ajustée par effet cliquet), le placement collectif saura montrer que cette garantie influence à la baisse l'exposition aux actifs risqués et qu'ainsi le rendement sera moindre que dans le cas d'une simple protection à échéance.

Scénario médian :

Position

Le caractère médian ne peut se définir par un scénario favorable légèrement dégradé, dans lequel les marchés financiers suivent une tendance haussière mais modérée. En effet, les stratégies de type « gestion coussin » présentent des inconvénients inhérents à leur structure sophistiquée qu'il faut expliquer à l'investisseur. Un scénario de ce genre serait dès lors trop optimiste et pourrait les éclipser.

Recommandation

L'AMF recommande de présenter le scénario médian comme un scénario à « rendement décevant » qui fera intervenir une perturbation pertinente afin de bien expliciter les contraintes de la gestion coussin, figurant par exemple dans la liste suivante :

- **une baisse subite des actifs dynamiques engendrant une modification de l'exposition à ces actifs, afin de montrer les imperfections du système de réajustement,**
- **un actif dynamique très volatil générant une exposition instable,**
- **un rendement des actifs dynamiques constant, quasi-monétaire,**
- **etc.**

A titre d'illustration, un fonds à gestion coussin offrant une garantie finale pourra faire intervenir une baisse subite des marchés en début de vie conduisant à une modification de l'exposition à l'actif risqué. Le temps restant jusqu'à maturité permettra dans une faible mesure de reconstituer l'exposition à ces actifs, ce qui aura pour conséquence d'offrir à l'investisseur un rendement médiocre.

Cependant, le scénario médian dépend fortement des spécificités de la gestion mise en œuvre et une attention toute particulière doit être portée à sa construction.

Position

Lorsque la stratégie d'investissement mise en œuvre sur un horizon donné est systématiquement reconduite, les scénarios doivent illustrer l'existence et l'impact de cette reconduction automatique.

Par ailleurs, il convient d'accompagner les scénarios de performance des OPCVM ou FIA structurés par une explication textuelle des avantages et inconvénients de la stratégie dans le document promotionnel.

Cette explication a pour objectif de permettre à l'investisseur de comprendre quels sont les avantages et les inconvénients de la stratégie proposée.

Garanties multiples et simultanées

Les garanties multiples simultanées, ou le rehaussement du niveau garanti en cours de vie, offrent une protection additionnelle du capital ou de la performance, mais génèrent une contrainte de gestion supplémentaire pouvant limiter l'exposition aux actifs risqués.

Absence de garantie externe formelle

Lorsque l'OPCVM ou le FIA est structuré de façon à préserver le capital à l'échéance mais ne bénéficie pas d'une garantie par un dépositaire, un établissement de crédit ou une entreprise d'investissement (conformément aux dispositions des articles R. 214-19 et R. 214-32-28 du code monétaire et financier), cette absence de garantie constitue un inconvénient dont les conséquences doivent être expliquées. Voir la position DOC-2013-12 relative à la nécessité d'offrir une garantie (de formule et/ou de capital selon les cas) pour les OPCVM et FIA structurés, les OPCVM et FIA « garantis », et les titres de créance structurés émis par des véhicules d'émission dédiés et commercialisés auprès du grand public.

Risque de monétarisation

Le risque de monétarisation, c'est-à-dire de désensibilisation totale et définitive du fonds à la performance des actifs risqués, implique que les souscripteurs renoncent à bénéficier, dans ce cas, d'un rebond de performance des actifs risqués.

Participation partielle à la performance des actifs risqués

La structuration retenue induit généralement un risque de ne participer que partiellement, et non totalement, à la performance des actifs risqués.

Reconduction de garantie

Lorsque la stratégie d'investissement est mise en œuvre avec un horizon donné, puis systématiquement reconduite, l'impact de cette reconduction systématique sur le profil de risque de l'OPCVM ou du FIA doit apparaître.

Ainsi un OPCVM ou un FIA mettant en œuvre une gestion coussin avec objectif de préservation du capital à 1 an, reconduite automatiquement, voit son niveau de risque augmenter à chaque redémarrage de la stratégie.

Gestion structurée systématique

Si certaines situations de marché sont particulièrement négatives ou positives pour le comportement de la formule, ces situations doivent être identifiées et indiquées.

Effet de levier et composition de la poche d'actifs risqués

Les stratégies de type « gestion coussin » sont structurées de façon à bénéficier d'un effet de levier, permettant de moduler l'exposition aux actifs risqués et d'offrir un rendement.

L'ajustement de cet effet de levier est une conséquence directe de la composition de la poche d'actifs risqués, tant dans le cas d'un CPPI à gestion active que dans celui d'une gestion passive où il s'agira de déterminer la valeur du coefficient multiplicateur applicable.

Les caractéristiques des actifs choisis pour constituer la poche risquée sont donc à mettre en évidence afin de bien expliciter les imperfections du système de réajustement.

Prenons l'exemple d'actifs risqués de faible liquidité. Afin de réajuster en cours de vie le niveau de levier de la stratégie, un ajustement de l'allocation entre les deux poches conduisant à la liquidation de ces actifs risqués est nécessaire. Leur délai de liquidation peut s'avérer important et par conséquent retarder l'ajustement effectif, ce qui ne permet plus de respecter l'objectif de gestion.

Impact de la volatilité sur la stratégie

L'impact de la volatilité sur l'ajustement de l'allocation entre les poches risquées et non risquées est à mettre clairement en évidence dans la mesure où la performance de la poche risquée dépend largement des mouvements de volatilité des actifs qui la composent. Ces mouvements de volatilité sont en effet à même d'amplifier les comportements de la stratégie et notamment d'accélérer les phénomènes de monétarisation.

A titre d'exemple, une poche d'actifs risqués peu diversifiés et fortement corrélés qui subirait de fortes variations par une journée agitée sur les marchés devrait par conséquent considérablement modifier sa composition. De telles modifications pourraient conduire à une monétarisation plus rapide du fonds.

7.2. Placements collectifs mettant en œuvre des stratégies de type « gestion coussin » avec protections ou garanties échelonnées

Les OPCVM ou FIA dits à « gestion coussin », ont pour l'objectif de gestion d'offrir, à une échéance donnée, une protection du capital et une performance liée à certains marchés.

La mise en œuvre au sein de ces OPCVM ou FIA de protections ou garanties échelonnées dans le temps est possible. Il s'agit, par exemple, d'offrir aux porteurs, outre une garantie totale du capital au bout de six ans et une participation partielle à la hausse du marché actions, des protections intermédiaires de l'investissement initial aux troisième, quatrième et cinquième années à des niveaux respectifs de 85 %, 90 % et 95 %.

Ce type de produit est donc géré en fonction des différentes protections ou garanties à honorer. Dans le cas où l'une des garanties intermédiaires devient plus contraignante que la garantie finale - en raison notamment de l'influence des mouvements de taux sur le coût des garanties -, la gestion pratiquée peut se révéler moins performante pour les porteurs entendant conserver leur avoir jusqu'à l'échéance finale.

Position

La commercialisation de ce type de produit nécessite qu'une attention particulière soit portée à l'information des porteurs. Ainsi, la documentation commerciale doit être cohérente avec, d'une part, les opportunités réellement offertes par la diversité des protections et d'autre part, le profil rendement / risque du fonds. A cet égard, doivent être évitées les formulations se bornant à mettre en avant le caractère optimisé de la gestion sans mentionner l'existence et l'impact des contraintes liées aux protections, la société de gestion pouvant naturellement mentionner, le cas échéant, l'usage de techniques ayant pour effet de minimiser l'impact des protections intermédiaires.

Le conseil apporté au client final sur cette particularité du produit et son profil rendement/risque en cours de vie doit également être renforcé.

8. SPECIFICITES DES SOFICA EN MATIERE DE COMMERCIALISATION

8.1. L'information sur les investissements adossés

Certaines SOFICA utilisent un mécanisme qualifié « d'adossement ».

Par ce mécanisme, la SOFICA finance un investissement (par exemple 100) sur lequel elle peut percevoir des revenus pendant la durée de détention (par exemple 10).

A une date connue à l'avance, cet investissement lui est généralement racheté pour un prix déterminé correspondant au prix d'achat 100 diminué des revenus perçus. La SOFICA ne réalise aucun gain sur l'investissement quand bien même sa valeur serait appréciée (par exemple 300).

Economiquement, l'actionnaire perdra le montant des frais prélevés à la SOFICA sur cet encours mais ne réalisera aucun gain.

Position

Les documents promotionnels de la SOFICA doivent présenter ce mécanisme, la part de l'actif sur lequel il porte et préciser que l'actionnaire ne réalisera aucun gain sur cette poche. Il doit également être fait état du fait qu'il existe ou non une garantie bancaire sur le montant « d'adossement ».

8.2. La communication sur la filmographie à succès, les récompenses...

Position

Les supports commerciaux des SOFICA ne peuvent pas mentionner des listes de films à succès, de récompenses diverses reçues et/ou à recevoir, de noms d'acteurs(trices) prestigieux(ses) se rapportant à des SOFICA créées les années passées. Ces listes n'étant pas exhaustives et pouvant conduire l'actionnaire potentiel à souscrire sur la base de performances passées, il convient de supprimer ce type de références des documents promotionnels de la SOFICA en cours de commercialisation.

9. SPECIFICITES DES SCPI EN MATIERE DE COMMERCIALISATION

9.1. Lien entre le délai minimum de détention par l'associé de parts de SCPI « fiscales » et la durée de vie de celles-ci

Les détenteurs de parts de SCPI « fiscales » ont, en contrepartie de l'avantage fiscal accordé, l'obligation de conserver leurs parts pendant une durée déterminée, durée variable en fonction du régime fiscal. Il convient de noter que pour ce type de SCPI, il n'existe pas de transmissibilité de l'avantage fiscal lors d'une éventuelle revente, et, lorsque cette revente s'opère avant le délai de détention minimum prévu, l'associé perd l'intégralité des avantages fiscaux accordés au moment de sa souscription. En conséquence, le marché d'échange des parts de SCPI « fiscales » est quasiment inexistant.

Position

Dans les documents commerciaux, il convient d'indiquer clairement que l'investisseur ne doit pas considérer son investissement comme liquide avant le terme de la durée de vie de la SCPI (en général, pour ces produits,

entre 13 et 15 ans), durée à laquelle il convient d'ajouter le délai de vente des immeubles et d'éviter toute mise en avant du marché secondaire.

9.2. Possibilité pour le souscripteur d'acheter des parts de SCPI à crédit

Le financement à crédit amortissable ou in fine de la souscription de parts de SCPI est fréquemment proposé aux souscripteurs, les revenus versés par la SCPI contribuant à couvrir les échéances du prêt. Dans l'hypothèse où un crédit in fine est proposé, le remboursement du capital emprunté, en une échéance unique, peut être couvert par la vente préalable du patrimoine de la SCPI.

Position

S'agissant du recours à l'emprunt, les documents commerciaux doivent notamment attirer l'attention du souscripteur sur les points suivants :

- le souscripteur ne doit pas tenir compte exclusivement des revenus provenant de la SCPI, compte tenu de leur caractère aléatoire, pour faire face à ses obligations de remboursement ;**
- la durée d'un crédit in fine destiné au financement de parts de SCPI « fiscale », peut ne pas être compatible avec les délais prévisibles de la liquidation de celle-ci, qui peut s'étaler sur plusieurs années; Il convient de s'informer du délai maximum dans lequel la SCPI peut être liquidée.**
- en outre, en cas de défaillance au remboursement du prêt consenti, les parts de la SCPI pourraient devoir être vendues, pouvant entraîner une perte de capital et/ou, s'il s'agit d'une SCPI « fiscale », du bénéfice de l'avantage fiscal accordé ;**
- enfin, en cas de vente des parts de la SCPI à un prix décoté, l'associé devra compenser la différence éventuelle existant entre le capital restant dû (en vue de rembourser le solde du prêt) et le montant issu de la vente de ses parts.**

9.3. Documents commerciaux des SCPI « Malraux » et « Déficit foncier »

Position

Les documents commerciaux des SCPI proposant aux associés de bénéficier d'une réduction d'impôt ou d'une diminution de leur base imposable, en rapport avec le montant des travaux entrepris (SCPI « Malraux » ou « déficit foncier » notamment), doivent expliquer de façon claire et intelligible l'effet attendu sur les plus-values imposables issues de la cession des actifs immobiliers à chaque fois que le gain fiscal en début de vie est évoqué.

10. SPECIFICITES DES FONDS DE CAPITAL INVESTISSEMENT EN MATIERE DE COMMERCIALISATION

Position

Un avertissement figure systématiquement sur l'ensemble des documents commerciaux communiqués aux souscripteurs relatifs à des FCPR, FCPI et FIP éligibles aux dispositifs fiscaux. Cet avertissement est affiché en gras et encadré. L'avertissement est le suivant :

« L'attention des souscripteurs est attirée sur le fait que votre argent est bloqué pendant une durée de [X] années, [sauf cas de déblocage anticipé prévus dans le règlement]. Le fonds commun de placement à risques/fonds commun de placement dans l'innovation/le fonds d'investissement de proximité est principalement investi dans des entreprises non cotées en bourse qui présentent des risques particuliers.

Vous devez prendre connaissance des facteurs de risques de ce fonds commun de placement à risques /fonds commun de placement dans l'innovation/le fonds d'investissement de proximité décrits à la rubrique « profil de risque » du règlement.

Enfin, l'agrément de l'AMF ne signifie pas que vous bénéficierez automatiquement des différents dispositifs fiscaux présentés par la société de gestion. Cela dépendra notamment du respect par ce produit de certaines règles d'investissement, de la durée pendant laquelle vous le détiendrez et de votre situation individuelle. »

Cet avertissement est suivi d'un tableau récapitulatif destiné à permettre aux souscripteurs de juger de la capacité de la société de gestion à remplir les conditions d'investissement, conditions indispensables à l'obtention de l'avantage fiscal. Ce tableau est affiché pour chaque FCPR, FIP et FCPI. Outre sa dénomination et sa date de création, il présente le pourcentage de l'actif éligible au quota atteint à la dernière date de création du document et la date à laquelle le quota doit être atteint.

La performance des fonds de capital investissement ne peuvent s'apprécier qu'à l'échéance. Dès lors, les supports commerciaux des fonds de capital investissement en cours de vie ne peuvent mentionner des listes d'investissements passés à succès, ces listes n'étant pas exhaustives et pouvant conduire l'investisseur potentiel à souscrire sur la base de performances passées. Toutefois, ce type de liste peut être mentionné sur les documents d'information à caractère commercial du fonds de capital investissement en cours de commercialisation uniquement si ces documents d'information à caractère commercial mentionnent également des investissements qui se sont avérés moins favorables.

Les performances des fonds de capital investissement sont nécessairement présentées en excluant l'avantage fiscal, ce dernier dépendant du respect de certaines règles d'investissement et de la situation de chaque investisseur.

La présentation de l'avantage fiscal doit être systématiquement contrebalancée par la durée de blocage des avoirs (sans laquelle l'investisseur potentiel ne pourrait bénéficier dudit avantage) et le risque de perte en capital.

Les supports commerciaux des fonds de capital investissement qui mettent en œuvre une stratégie autorisant l'investissement dans des actions de préférence dont les caractéristiques sont de nature à fixer ou à plafonner la performance maximale de certains investissements (ou qui mettent en place des mécanismes ayant des effets similaires tels les pactes d'actionnaires), doivent nécessairement illustrer le profil de rendement et de risque de cet investissement sur son horizon de placement recommandé à l'aide d'un ou plusieurs scénarios.

Ce ou ces scénarios ont vocation à illustrer :

- Le plafonnement de la performance ;**
- Le risque de perte en capital.**

Par ailleurs, lorsque la société de gestion, pour le compte du fonds, a l'intention d'investir dans des actions de préférences avec option de rachat à l'initiative d'un tiers et à un prix prédéterminé, ce mécanisme ne peut pas être présenté comme un mécanisme de liquidité.