



Recommandations de l'AFG sur les "Conventions de distribution"

SEPTEMBRE 2007



Recommandations de l'AFG sur les "Conventions de distribution"
Rédigées par la Commission Infrastructure et prestataires
en collaboration avec Eurogroup
AFG - 31 rue de Miromesnil 75008 Paris
Septembre 2007

Recommandations de l'AFG sur les "Conventions de distribution"

SEPTEMBRE 2007

Préambule	p.4
Recommandation n°1 : Liste des informations pouvant figurer dans les conventions de placement/distribution	p.8
Recommandation n°2 : Modèles d'annexes techniques aux conventions de placement/distribution	p.13
Annexe A : Périmètre(s) et référence(s) du distributeur	p.14
Annexe B : Liste des OPCVM	p.15
Annexe C : Tarification/rémunération	p.16
Annexe D : Tarification des droits d'entrée/sortie	p.18
Annexe E : Processus de passation et/ou de centralisation des instructions de souscription/rachat	p.19

Préambule

Pourquoi ces recommandations ?

Dans le cadre de leur étude, animée par Eurogroup et relative à la **circulation des OPCVM en France et en Europe**, l'AFG¹ et l'AFTI² ont proposé **20 recommandations**³ visant à faciliter et à améliorer les pratiques en matière de distribution et de circulation des OPCVM.

Comment ?

- > en favorisant l'**industrialisation du processus de souscription/rachat** (S/R) des parts d'OPCVM ;
- > en définissant et renforçant le **partage des responsabilités** entre producteurs et distributeurs ;
- > en améliorant l'**information en direction des investisseurs** ;
- > en favorisant le **passage d'ordres directs** sur les parts d'OPCVM, à la fois au niveau national et européen.

Parmi les outils retenus pour atteindre ces objectifs, **la recommandation n°18** préconisait d'élaborer un "**canevas**" de **convention de distribution** qui simplifierait la démarche de contractualisation entre le producteur et le distributeur d'OPCVM.

L'AFG a donc constitué un groupe de travail qui est aujourd'hui en mesure de présenter ses recommandations publiées dans ce guide professionnel.

Quels sont les objectifs recherchés ?

Ce "canevas" a pour objectif de permettre aux acteurs concernés de trouver **facilement** et **sous une forme normalisée** (simplifiant ainsi leur intégration dans les systèmes de gestion) les informations nécessaires au **traitement automatique** :

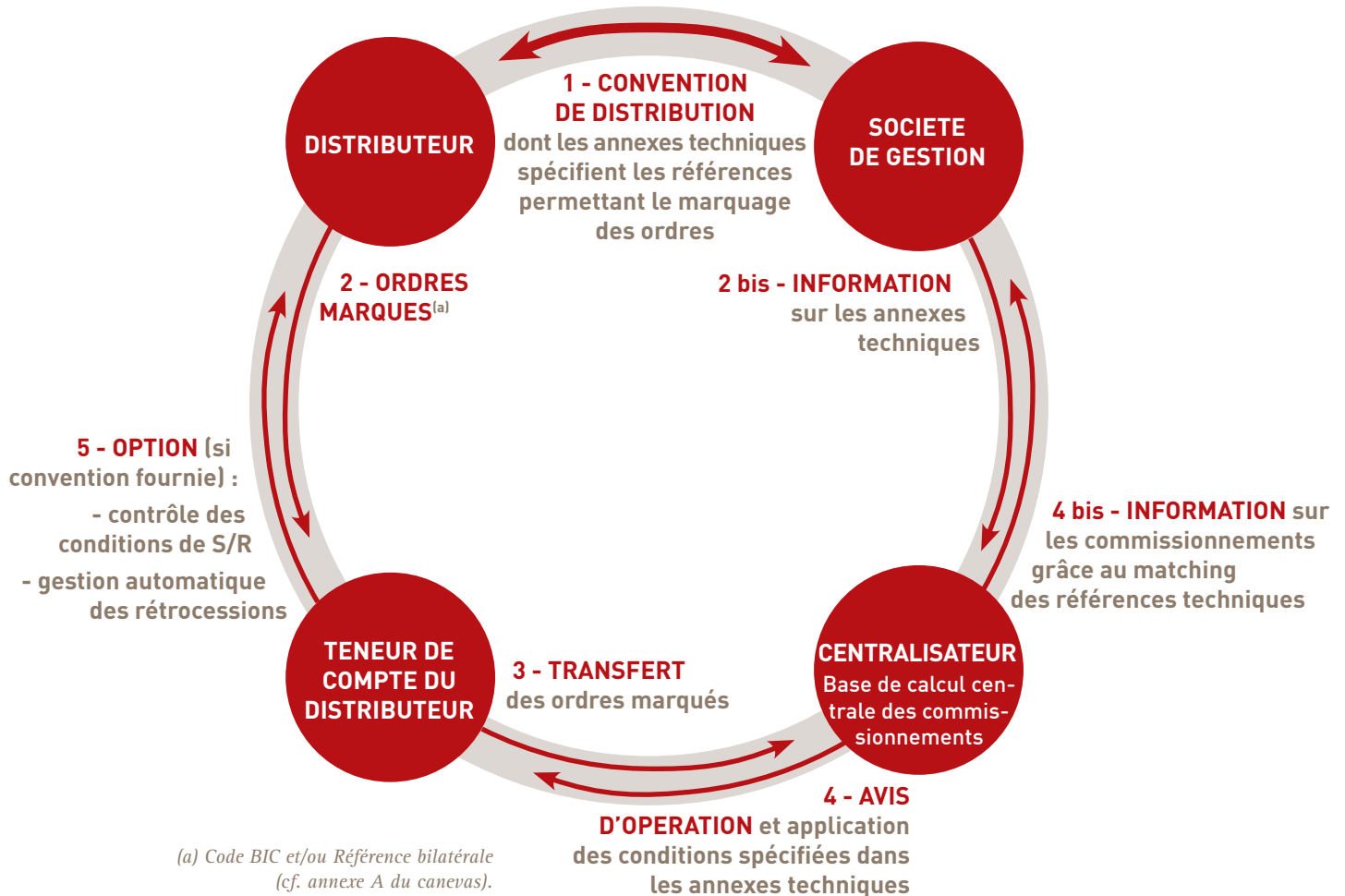
- **du routage des ordres** de souscription/rachat sur les parts d'OPCVM par le biais du marquage des ordres ;
- du calcul de la **rémunération des intermédiaires de distribution** grâce à une gestion structurée des conditions commerciales de distribution.

1. Association française de la gestion financière.

2. Association française des professionnels des titres.

3. Disponibles sur notre site Internet www.afg.asso.fr.

Illustration dans le schéma classique de distribution actuel



Quels sont les moyens utilisés ?

Ce "canevas" comporte un socle standard et des éléments modulaires, soit :

1. NON SEULEMENT, des informations pouvant figurer utilement dans les conventions de distribution.

Cette liste rappelle les principales dispositions qui figurent le plus couramment dans ce type de convention.

Cette liste n'est en aucun cas exhaustive ou impérative. Il appartient à chaque société de gestion d'en adapter le contenu à chaque situation, dans le respect des dispositions légales et réglementaires.

2. MAIS SURTOUT, un modèle d'annexes techniques aux conventions de distribution.

Ce modèle d'annexes, présenté à titre illustratif, intègre les informations **à faire figurer a minima pour permettre l'automatisation des processus de passation d'ordres** (cf. marquage des ordres...).

Les principes directeurs retenus par l'AFG dans sa démarche sont les suivants :

- **L'AFG ne produit aucun avis** en matière d'ordonnancement standard des clauses dans les conventions.
- Les exemples fournis sont une **“boîte à outils”** ayant pour objet de faciliter les travaux des sociétés de gestion et de leurs partenaires, notamment en mettant en avant les points clefs qu'il est prudent de voir apparaître dans ce type d'accord.
- Ce document est ainsi **une aide à la lecture et à la négociation de ce type de convention.**

Pour qui sont-elles éditées ?

- > En premier lieu, **les sociétés de gestion** élaborant ces conventions de distribution :
 - qui verront s'améliorer le processus de souscription/rachat des parts de leurs OPCVM ;
 - et qui auront une information régulière sur les stocks et les flux de ces parts, ainsi que sur les commissionnements par distributeurs.
 - > Leurs partenaires en matière de commercialisation, **les distributeurs** :
 - pour qui le passage des ordres sera facilité ;
 - et qui pourront, directement ou éventuellement via leur teneur de compte, mettre en place un système de traitement ou de contrôle de leurs commissionnements.
 - > **Le centralisateur** de l'OPCVM :
 - pour qui le marquage des ordres facilitera la réponse des ordres (application des droits d'entrée/sortie) ;
 - et qui pourra ainsi centraliser plus aisément l'ensemble des conditions de commercialisation et donc automatiser le calcul des commissionnements pour le compte de son client société de gestion.
 - > **Le teneur de compte** du distributeur :
 - pour qui le marquage des ordres facilitera l'automatisation du passage de ces mêmes ordres ;
-

- et qui pourra éventuellement, dans un schéma optimal, proposer à son client donneur d'ordres une prestation de gestion automatique et de contrôle des commissionnements qui lui sont dus.

Avertissement

Cette version des recommandations n'intègre pas d'éventuelles modifications qu'impliquerait la nouvelle réglementation en vigueur depuis le 1^{er} novembre 2007 et consécutive à la directive MIF.

Le groupe de travail se réunira à nouveau afin de pouvoir prendre en compte les évolutions réglementaires (particulièrement le Rapport Delmas Marsalet et la Directive MIF) susceptibles de modifier le canevas juridique actuel.

Toutefois, ces modifications n'impactent pas les annexes techniques présentées ici.

Recommandation n°1 :

Liste des informations **pouvant** figurer dans les conventions de placement/distribution

L'AFG RECOMMANDE que la convention de placement/distribution comporte des clauses couvrant les informations suivantes :

1. Présentation des parties

Permet de vérifier que l'autre partie possède les autorisations nécessaires pour exercer son activité (par exemple : agrément administratif, raison sociale, immatriculation RCS, adresse...), et la capacité de signer. Permet ainsi de déterminer la qualité du distributeur notamment.

2. Préambule

Présentation générale de l'activité des parties (notamment du type de clientèle du distributeur) et de l'objectif des parties.

Cette rubrique non obligatoire permet, en cas de difficultés, de mieux comprendre l'intention du producteur et du distributeur. Par exemple, le fait que la société de gestion accepte de travailler avec ce distributeur car il fait parti du même groupe...

3. Objet

Préciser que le contrat est *stricto sensu* une convention de placement/distribution et ne saurait en aucun cas être assimilé à d'autre type de contrat, et notamment à un mandat de démarchage.

Cette clause présente l'équilibre général du contrat : placement/distribution, par une des deux parties, des OPCVM gérés par l'autre partie (ou gérés financièrement uniquement ; dans ce cas, préciser que la société de gestion a l'autorisation de les commercialiser et de nommer elle-même des sous-distributeurs).

Elle peut présenter notamment :

- Les modalités de distribution autorisées (telles que : le recours à un réseau d'agences bancaires, à des CGP, à des outils télématiques, à des plateformes...)
- Les secteurs géographiques (France/ étranger)
- Les types d'OPCVM concernés (éventuellement)
- La liste des OPCVM concernés (ou renvoyer cette liste en annexe). Les modalités de modification de la liste peuvent être utilement précisées (nouveaux OPCVM, fusions d'OPCVM...)

Peut figurer dans cette clause l'autorisation pour le distributeur de distribuer directement ou indirectement via des sous-distributeurs ou d'autres intermédiaires.

Cette clause peut utilement préciser que chaque partie est habilitée, par la réglementation qui lui est applicable, à remplir les obligations prévues au contrat et s'engage à respecter cette réglementation.

4. Référence interne

Référence servant à l'identification du distributeur dans le cadre du marquage des flux.
Voir en annexe A.

5. Confidentialité (clause non obligatoire)

Il est prudent de préciser, dans la convention, que les parties s'engagent à ne pas divulguer ou utiliser les informations issues du contrat ou des relations contractuelles à des fins autres que celles directement liées à la mise en œuvre de la convention.

Cas de la sous-traitance :

- Prévoir la possibilité de transmettre des informations strictement nécessaires au sous-traitant.
- Prévoir l'application des obligations de confidentialité aux sous-traitants. Dans ce cas la clause de responsabilité (*voir plus bas*) peut utilement rappeler que le distributeur reste responsable des manquements de ses sous-traitants quant au respect de la confidentialité.

-> L'étendue de cette clause est variable et doit être adaptée à chaque situation.

Il convient cependant de préciser que cette clause n'est pas opposable dans les cas où la réglementation exige la communication d'informations notamment dans le cadre de contrôles ou de transparence des rémunérations.

6. Exclusivité (choix stratégique de la société)

Cette clause précise si le distributeur bénéficie ou non de l'exclusivité (générale ou géographique par exemple).

En l'absence de cette clause, l'exclusivité ne sera pas présumée. Dans cette situation, en cas de conflit, un juge tentera de trouver des éléments d'interprétation du contrat notamment dans le "préambule" si cette rubrique présente suffisamment clairement l'intention des parties.

7. Territorialité

Permet de préciser le champ d'application territorial de la convention.

Cette clause est surtout utile pour déterminer si la distribution est autorisée à l'étranger, ce qui pose alors l'obligation pour le distributeur de respecter les règles de commercialisation applicables dans le pays destinataire.

8. Intégralité de la convention - autonomie des clauses (clause non obligatoire)

Ces dispositions sont facultatives. Leur contenu reste totalement libre et adaptable au cas par cas. Elles servent à guider l'interprétation du contrat. Elles servent notamment à prévoir le maintien ou la nullité du contrat si une seule des clauses devenait inapplicable.

9. Cession du contrat (clause non obligatoire)

Cette clause est à ne pas confondre avec la mise en place d'un sous-distributeur par le distributeur.

En l'absence d'une clause autorisant spécifiquement la cession du contrat, aucune partie ne peut céder le contrat sans l'accord de l'autre partie. Ce dernier cas implique une modification de la convention.

Cas particulier : lorsqu'une des parties (par exemple le distributeur) est absorbée par une autre entité, il y a transfert automatique de la convention au profit de la société absorbante (sauf caractère *intuitu personae* spécifiquement précisé dans la convention).

Afin d'éviter toute difficulté, il est prudent d'envisager une disposition prévoyant :

- soit l'interdiction pure et simple de toute cession (y compris dans le cas de fusion) ;
- soit de soumettre la cession (y compris dans le cas de fusion) à un accord préalable de l'autre partie ;
- soit de soumettre la cession (y compris dans le cas de fusion) à une information préalable de l'autre partie.

Enfin en cas de résiliation due à une cession, il reste prudent de déterminer les modalités éventuelles de maintien de la rémunération.

10. Rémunération et facturation (Voir annexe C)

Préciser éventuellement le régime fiscal TVA (hors TVA) établi selon la réglementation en vigueur à ce jour ; cette réglementation prévoit que les commissions de placement sont exonérées de TVA sans possibilité d'option pour le prestataire (instruction DLF 3L-3-05).

11. Processus de passation et/ou de centralisation des ordres (Voir annexe E)

12. Obligations des deux parties

Préciser notamment, à titre illustratif, les obligations :

a) Pour la société de gestion :

- de mettre à disposition des OPCVM conformes à la réglementation.
- de mettre à disposition l'information réglementaire (prospectus, plaquettes, rapport annuel, informations liées aux changements des OPCVM concernés, mise à disposition de la fiche produit, si ce document devenait une contrainte réglementaire. Renvoi à

une annexe à la convention pour les modalités de mise à disposition).

b) Pour le distributeur :

- d'assurer la distribution des produits dans le respect de la réglementation en vigueur :
 - Pour la France : loi, RGAMF, codes de déontologie portant notamment sur le respect des contraintes de connaissance du client applicables au distributeur, le respect des cibles visées par le prospectus ;
 - Lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme : préciser que le distributeur s'engage contractuellement à respecter les règles anti-blanchiment même s'il n'y est pas tenu par sa réglementation propre ;
 - Respect des règles relatives au "*late trading*" et au "*market timing*" ;
 - Respect de la réglementation locale selon territorialité de l'offre ;
 - Diffusion aux porteurs de l'information réglementaire transmise par la société de gestion (plaquettes, modification du produit...).
- de prévoir les obligations spécifiques du distributeur (notamment les modalités d'information) lorsqu'il y a des sous-distributeurs et autres intermédiaires ou que la distribution se fait par des moyens spécifiques (internet, plateformes...).

Si NÉCESSAIRE : préciser que le distributeur est responsable des actes de ses éventuels sous-distributeurs.

c) Concernant les documents publicitaires

- Prévoir ou non la possibilité pour le distributeur de créer et d'utiliser ses propres documents publicitaires.
- Si le distributeur a la possibilité d'élaborer des documents publicitaires :
 - > Prévoir ou non l'obligation pour le producteur de les valider sur interrogation du distributeur.

REMARQUE IMPORTANTE Conséquence de la validation par le producteur des documents commerciaux établis par le distributeur : la validation par le producteur entraîne naturellement la responsabilité de celui-ci (partagée avec le distributeur) sur le contenu de ces documents.

A contrario, si le distributeur établit des documents commerciaux non validés par la société de gestion, la responsabilité de cette dernière ne pourra pas être recherchée.

Il peut être utile de faire renvoi à la charte de bonnes pratiques relative à la commercialisation de produits financiers (*document actuellement en cours d'élaboration*).

13. Responsabilités des deux parties

En contrepartie des obligations spécifiques du distributeur (notamment concernant les informations spécifiques) en présence d'un ou plusieurs sous-distributeurs et/ou

d'autre(s) intermédiaire(s), préciser que le distributeur reste responsable des actes des sous-distributeurs et autres intermédiaires.

De même, lorsque le distributeur recourt à des plateformes ou site internet dont il n'assume pas lui-même la responsabilité, il peut être opportun de préciser qu'il appartient au distributeur de s'assurer du respect des obligations qui figurent dans le contrat de distribution par les plateformes ou sites internet en question.

Possibilité de prévoir en cas de nouveau sous-distributeur :

- Soit une simple information de la société de gestion (principe et modalités) ;
- Soit un accord préalable de la société de gestion (principe et modalités).

14. Durée / Prise d'effet

- La durée de la convention est en général indéterminée.
- En cas de faute d'une partie, prévoir la possibilité de résiliation.
- Prévoir un préavis adapté à chaque situation (absence ou réduction en cas de faute).

15. Révision

Préciser si les modalités de révision sont identiques pour le contrat et pour ses annexes.

16. Modalités de résiliation et de suspension de la convention

Distinguer le cas échéant les modalités :

- Dans le cadre de la fin contractuelle ;
- En cas de litige.

Exemples d'éléments pouvant être détaillés :

- obligations contractuelles des parties pendant la période de résiliation :
 - préavis,
 - indemnités...
 - continuité des modalités de rémunération.

17. Election de domicile (clause non obligatoire)

Permet notamment de déterminer l'adresse à laquelle doivent être envoyées les notifications diverses. Cette clause est utile surtout si cette adresse est différente de celle figurant dans la présentation des parties.

18. Loi applicable et juridiction compétente

Détermine le tribunal compétent et le droit applicable en cas de litige.

Recommandation n°2 :

Modèles d'annexes techniques aux conventions de placement/distribution

L'AFG recommande que la convention de placement/distribution comporte les annexes suivantes, qui sont partie intégrante de la convention :

- A. Périmètre(s) et référence(s) du distributeur**
- B. Liste des OPCVM**
- C. Tarification/rémunération**
- D. Tarification des droits d'entrée/sortie**
- E. Processus de passation et/ou de centralisation des instructions de souscription/rachat (S/R)**
- F. Liste des justificatifs (exemple : états des encours...)**
- G. Modalités d'accès aux informations sur les produits**

Cependant, eu égard à leur nature, l'AFG ne propose la standardisation que des annexes techniques A à E (*voir pages suivantes*).

Annexe A

Périmètre(s) et référence(s) du distributeur

Cette annexe vise à préciser la référence de “marquage” que le distributeur doit faire valoir lorsqu’il communique ses instructions de S/R. La référence doit être intégrée parmi les données caractéristiques des instructions de S/R acheminées jusqu’au centralisateur de l’OPCVM.

Cette référence peut être :

- Le Code BIC 1 du distributeur
et/ou
- Une (ou des) référence(s) bilatérale(s) définie(s) entre le distributeur et la société de gestion.

Dans le cas où la convention prévoit plusieurs références, cette annexe doit préciser le champ, ou le périmètre d’activité, relevant de chacune d’elles.

Exemples :

- Référence 1 : instructions de S/R issues des unités de compte
- Référence 2 : instructions de S/R issues du compte propre
- Référence 3 : instructions de S/R issues des mandats
- ...

Exemple d’Annexe A

Annexe A
PÉRIMÈTRE(S) ET RÉFÉRENCE(S) DU DISTRIBUTEUR

EXEMPLE

Référence de marquage	Périmètre d’activité correspondant
Référence bilatérale et/ou BIC one	Instructions de S/R issues de...
...	...

Annexe B

Liste des OPCVM

Les informations devant figurer *a minima* pour chaque produit sont :

- Code ISIN des produits
- Droits d'entrée et seuil minimal
- Droits de sortie et seuil minimal
- Rémunération

L'annexe B permet de définir les conditions applicables à chaque produit en termes de droit et de rémunération. Lorsque la convention prévoit plusieurs références de marquage (*voir annexe A*), il est suggéré d'établir une liste distincte par référence de marquage, permettant de préciser les conditions applicables à chaque référence.

L'annexe décrit aussi les modalités de mise à jour du tableau.

Exemple d'Annexe B

Annexe B

LISTE DES OPCVM COUVERTS PAR LA CONVENTION
(Référence de marquage)

EXEMPLE

Code ISIN	Dénomination	Codes des tarifs de rémunération (a)	Codes des tarifs de droits d'entrée (b)	Codes des tarifs de droits de sortie (b)	Facturation
FR.....	libellé du prospectus	code tarif A	code tarif 1	code tarif 2	mensuelle
.....

(a) : cf. Annexe C

(b) : cf. Annexe D

Annexe C

Tarification/rémunération

Définition retenue pour la “rémunération”

La rémunération est la contrepartie financière due par la société de gestion au distributeur au titre de l’objet “prestation de placement/distribution”.

Il est convenu de ne pas détailler les éléments constitutifs de la rémunération :

- Leur énumération pourrait être trop réductrice ;
- L’exonération et/ou la rétrocession des droits d’entrée ne fait pas clairement partie de la rémunération - celle-ci relève davantage des modalités de passation des ordres.

Informations à faire figurer dans l’annexe C

Pour chaque mode de rémunération présent dans l’Annexe B “Liste des OPCVM”, les informations suivantes sont nécessaires :

- La commission de distribution / commission de placement (formule et exemple)
- L’assiette (formule et exemple)
- La fréquence de calcul
- Le taux
- Le seuil
- Les frais et taxes (brut ou non)
- La devise et le référentiel de taux change applicable, le cas échéant.

Parallèlement, pour tous, les modes de rémunération devront être explicités en termes de conditions de facturation et de paiement.

Modalités de facturation

Les éléments suivants doivent figurer et être définis pour qualifier les modalités de facturation :

- La périodicité
- Le délai
- Les justificatifs attendus
- Le processus (exemple : décompte du distributeur, validation de la société de gestion, émission d’une facture par le distributeur...).

Modalités de paiement

Les éléments suivants doivent figurer et être définis pour qualifier les modalités de paiement :

- Le seuil
- La périodicité
- Le délai et les pénalités
- La devise
- Le mode de règlement
- Les spécificités en cas de la résiliation⁴ : formule de calcul et délais.

Exemple d'Annexe C

Annexe C

CODES DES TARIFS DE RÉMUNÉRATION PRÉVUS DANS LA CONVENTION

EXEMPLE

Nota : les formules de rémunération spécifiques (telles que l'utilisation notamment de devises) peuvent appeler un enrichissement du tableau ci-dessous.

Codes des tarifs de rémunération	Assiette de calcul	Taux de base	Calcul	Périodicité de calcul	Périodicité de paiement	Seuil (éventuel) de paiement
Code A	<i>ou formule</i>	x %	<i>formule</i>
Code B	...	y %	...			
Code C		z %				
.....		...				

4. Les modalités de résiliation sont un sujet/une clause à part entière.

ANNEXE D

Tarification des droits d'entrée/sortie

Exemple d'Annexe D

ANNEXE D

CODES DES TARIFS DE DROITS D'ENTRÉE/SORTIE PRÉVUS
DANS LA CONVENTION

EXEMPLE

Nota : présentation à adapter en fonction du nombre de seuils prévus dans le prospectus.

Codes des tarifs de droits d'entrée/sortie	Droits d'entrée		Droits de sortie	
	Taux (a)	Seuil(s)	Taux (a)	Seuil(s)
Code 1	x%	/ montant souscription	x'%	/ montant souscription
Code 2	y%	y'%
Code 3	z%	z'%	
.....	

(a) Taux appliqué exprimé de préférence en % du droit d'entrée figurant dans le prospectus (ex. "60 %": pour un droit d'entrée prospectus de 3 %, le distributeur paiera 60 % de ces 3 %, soit 1,8 %).

ANNEXE E

Processus de passation et/ou de centralisation des instructions de souscription/rachat (S/R)

Nota : les règles de Place en matière de passation des instructions de S/R font référence et s'imposent à tous les acteurs. Les modalités spécifiques de passation des instructions de S/R sont explicitées dans les prospectus.

Exemple d'Annexe E

ANNEXE E

PASSATION ET/OU CENTRALISATION DES INSTRUCTIONS DE S/R

Il est recommandé que l'annexe E précise :

- Les jours ouverts à la transmission des instructions de S/R
- Les heures de cut off de référence (prospectus ou exigences contractuelles)
- Les systèmes de routage autorisés
- Les coordonnées du responsable chez le récepteur des instructions :
 - numéro de téléphone
 - numéro de fax
 - adresse mail
 - nom de la/les personne(s)
- Les exigences en matière de confirmation des ordres transmis
- Les données à faire figurer dans chaque instruction de S/R, telles que (illustration) :
 - référence de l'ordre, c'est-à-dire le numéro de référence unique de l'ordre par le donneur d'ordre
 - référence de marquage
 - code du fonds (souscrit ou racheté)
 - montant ou nombre de parts sur l'ordre
 - sens de l'ordre

AFG
31 rue de Miromesnil
75008 Paris
Tél.: 01 44 94 94 00

www.afg.asso.fr

