

**Recommandations de l'AFG sur les
« Conventions de distribution »**

Paris, le 13 septembre 2007

Préambule

En application des « **20 recommandations de l'AFG/AFTI** » élaborées dans le cadre de l'étude relative à « la circulation des OPCVM en France et en Europe », et plus particulièrement dans le cadre de la mise en œuvre de la recommandation 18, l'AFG a décidé de lancer une réflexion sur les conventions de distribution.

L'AFG a constitué un groupe de travail qui est aujourd'hui en mesure de présenter ses recommandations en matière de :

1. **Informations pouvant figurer utilement dans les conventions de placement / 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. **Modèles d'annexes aux conventions de placement / distribution**

Ces modèles d'annexes, présentés à titre illustratif, intègrent 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 :

- **L'AFG ne produit aucune recommandation** 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, 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**.

Le groupe de travail se réunira à nouveau afin de pouvoir prendre en compte les évolutions réglementaires en cours (notamment le Rapport Delmas Marsalet et la Directive MIF).

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 administratifs, 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 entité des OPCVM gérés par l'autre entité (ou gérés financièrement uniquement ; dans 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 (tels que : recours à un réseau d'agences bancaires, à des CGP, à des outils télématiques, à des plateformes, etc..) :
- Les secteurs géographiques (France/ étranger)
- Les types d'OPCVM concernés (éventuellement)
- Préciser 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 pour 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 plutôt en annexe

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 nécessaire au sous traitant
- Prévoir l'application des obligations de confidentialité aux sous traitant. 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 applicable 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 notamment 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 n'est pas obligatoire. Elle n'est pas à confondre avec la mise en place d'un sous distributeur par le distributeur.

En l'absence d'une telle clause autorisant spécifiquement la cession du contrat aucune partie ne peut céder le contrat sans l'accord de l'autre partie. (ce qui 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 précise dans la convention).

Afin d'éviter toute difficultés il est prudent de prévoir une disposition prévoyant :

- Soit l'interdiction pure et simple de toute cession (et/ou les opérations de fusion).
- Soit de soumettre la cession et /ou les opérations de fusion à un accord préalable de l'autre partie.
- Soit de soumettre la cession et / ou les opérations 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 (faire référence aux annexes)

Préciser éventuellement le régime fiscal TVA (hors TVA) et 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 (faire référence aux annexes)

12. Obligations des deux parties

Préciser notamment à titre illustratif :

a) Pour la société de gestion

- Mettre à disposition des OPCVM conforme à la réglementation

- 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 pour les modalités de mise à disposition)

b) Pour le distributeur

- 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).
- Prévoir les obligations spécifiques du distributeur (notamment les modalités d'informations des sous-distributeurs) 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) Documents publicitaires

- Prévoir ou non la possibilité pour le distributeur de créer et d'utiliser ses 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 bonne pratique 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 des informations spécifiques) en présence d'un ou plusieurs sous-distributeurs et/ou 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 droits d'entrée / sortie**
- E. Processus de passation et/ou de centralisation des instructions de S/R**
- F. Liste des justificatifs (exemple : états des encours...)**
- G. Modalités d'accès aux informations sur les produits**

L'AFG propose la standardisation des annexes techniques A à E (voir page 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 :

- Code BIC 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 relevant par chacune d'entr'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 – Périmètre(s) et référence(s) du distributeur

Annexe A PERIMETRE(S) ET REFERENCE(S) DU DISTRIBUTEUR

EXEMPLE

Référence de marquage	Périmètre d'activité correspondant
<i>Référence bilatérale et/ou BIC one</i>	

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 terme de droit et de rémunération. Lorsque la convention prévoit plusieurs références de marquage (cf. 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 A - Liste des OPCVM

Annexe B

LISTE DES OPCVM

(référence de marquage)

EXEMPLE

OPCVM COUVERTS PAR LA CONVENTION :

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.....	libelle .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 taux change applicable, le cas échéant.

Parallèlement, pour tous les modes de rémunération devront être explicitées en terme 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 résiliation ⁽¹⁾ : formule de calcul et délais.

¹ Les modalités de résiliation est un sujet / une clause à part entière

Exemple d'Annexe C - Tarification rémunération

ANNEXE C

TARIFICATION – REMUNERATION

EXEMPLE**CODES TARIFS REMUNERATION PREVUS DANS LA CONVENTION :**

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

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

Annexe D. Tarification droits d'entrée / sortie

Exemple d'Annexe D - Tarification droits d'entrée / sortie

ANNEXE D

TARIFICATION DROITS D'ENTREE / SORTIE

EXEMPLE

CODES TARIFS DE DROITS PREVUS DANS LA CONVENTION :

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

Codes des tarifs de droits	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% » : le distributeur paye 1,8% pour un droit d'entrée prospectus de 3%)

Annexe E. Processus de passation et/ou de centralisation des instructions de 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, et les modalités spécifiques de passation des instructions de S/R sont explicitées dans les prospectus.

Exemple d'Annexe E - Processus de passation et/ou de centralisation des instructions de S/R

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) en
- 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 = 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.