

# Recommandations AFG sur les Conventions de distribution avec un PSI

Décembre 2018



**L'Association Française de la Gestion financière** (AFG) et défend les intérêts des professionnels de la gestion de portefeuille pour compte de tiers. Créée en 1961, elle réunit tous les acteurs du métier de la gestion d'actifs, qu'elle soit individualisée sous mandat ou collective via les Organismes de placement collectif (OPC). Ses membres sont les sociétés de gestion de portefeuille, entrepreneuriales ou filiales de groupes bancaires ou d'assurance, français et étrangers. Depuis 2009, l'AFG accueille des "membres correspondants" (79 à fin 2017) représentatifs de l'écosystème de la gestion : avocats, cabinets de conseil, SSII, fournisseurs de données, succursales.

La gestion d'actifs française représente, à fin 2017, près de 4 000 Mds € sous gestion, dont 1 950 Mds € en fonds de droit français et environ 2 050 Mds € en gestion de mandats et de fonds de droit étranger. Source de plus de 85 000 emplois dont 26 000 propres aux sociétés de gestion, elle joue un rôle essentiel dans le financement de l'économie.

L'AFG a pour mission d'informer, d'assister et de former ses adhérents. Elle leur apporte un concours permanent dans les domaines juridique, fiscal, économique, comptable et technique.

Elle anime la réflexion de la profession sur l'évolution des techniques de gestion, la recherche, et la protection et l'orientation de l'épargne.

Interlocuteur des pouvoirs publics français, européens et internationaux, l'AFG contribue activement à l'évolution de la réglementation. Elle définit les règles de déontologie de la profession et joue un rôle moteur en matière de gouvernement d'entreprise.

L'Association contribue également à la promotion et au rayonnement de la gestion française (l'une des premières au monde) auprès de l'ensemble des acteurs concernés : investisseurs, émetteurs, politiques et médias, en France et à l'international.

41 rue de la Bienfaisance | 75008 Paris | Tél. +33 1 44 94 94 00  
45 rue de Trèves | 1040 Bruxelles | Tél. +32 2 486 02 90  
@AFG\_France | [www.afg.asso.fr](http://www.afg.asso.fr)

# **Recommandations AFG sur les Conventions de distribution avec un PSI**

**Décembre 2018**

## sommaire

<b>Pourquoi ces recommandations ?</b>	<b>3</b>
<b>Quels sont les objectifs recherchés ?</b>	<b>4</b>
<b>Recommandation n° 1</b>	<b>5</b>
Liste des informations POUVANT figurer dans les Conventions de distribution d'OPC	5
<b>Recommandation n° 2</b>	<b>33</b>
Modèles d'annexes techniques aux Conventions de commercialisation	33
<b>Annexe 1</b>	<b>34</b>
Rémunération des encours	34
Exemple	35

### *“Recommandations AFG sur les Conventions de distribution avec un PSI”*

Initialement rédigées en 2007 par la Commission Infrastructure et prestataires en collaboration avec Eurogroup puis révisées en 2014, 2015 et 2018 par le groupe de travail “Convention de distribution” issu de la Commission Commercialisation de l'AFG.

# Pourquoi ces recommandations ?

Dès 2007 et dans le cadre d'une étude relative à la circulation des OPCVM en France et en Europe, l'AFG<sup>1</sup> et l'AFTI<sup>2</sup> ont proposé 20 recommandations<sup>3</sup> visant à faciliter et à améliorer les pratiques en matière de distribution et de circulation des OPCVM dont la recommandation n° 18 préconisant d'élaborer un "canevas" de Convention de distribution afin de simplifier la démarche de contractualisation entre le producteur et le distributeur d'OPC.

Ces premiers travaux ont abouti en septembre 2007 à une première version de ce Guide professionnel.

Ce Guide a été révisé en 2014, 2015 puis 2018 pour tenir compte des nouvelles contraintes réglementaires.

À l'origine, ces recommandations avaient été conçues pour se conformer à l'obligation établie par le Code monétaire et financier, pour les distributeurs, d'établir une Convention de distribution avec les sociétés de gestion. Depuis 2018, cette obligation a été supprimée des textes nationaux pour figurer dans le Règlement européen délégué 2017/565 qui est d'application directe.

Parallèlement, des travaux ont eu lieu sur le marquage des ordres afin d'améliorer les recommandations faites en la matière en 2007 dans le but de faciliter leur mise en œuvre opérationnelle par les sociétés de gestion et leurs distributeurs (recommandation n° 2) et par les teneurs de comptes des distributeurs (TCC) pour lesquels ont été élaborées avec l'AFTI des recommandations professionnelles spécifiques au marquage des ordres OPCVM.

Ce Guide professionnel est le fruit de l'ensemble de ces travaux.

En 2018, seule la partie sur la Convention a été mise à jour et figure dans ce document.

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 constituent 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.*

1) Association Française de la Gestion financière.

2) Association Française des Professionnels des Titres.

3) Disponibles sur notre site Internet [www.afg.asso.fr](http://www.afg.asso.fr).

# Quels sont les objectifs recherchés ?

L'objectif de ce Guide est double :

- Lister les principales clauses que peuvent comprendre des Conventions de distribution d'OPC.
  - ➔ Cf. Recommandation n°1 : liste des informations pouvant figurer dans les Conventions de distribution d'OPC.

S'il correspond à une boîte à outils facilitant l'élaboration de conventions, ce Guide n'en est pas pour autant un modèle juridique.

Cette liste rappelle les principales dispositions qui figurent le plus couramment dans ce type de Convention. Elle 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.
- Elle vise à permettre à l'ensemble des 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 calcul de la rémunération des intermédiaires de distribution grâce à une gestion structurée des conditions commerciales de distribution.

# RECOMMANDATION N° 1

## Liste des informations POUVANT figurer dans les Conventions de distribution d'OPC<sup>4</sup>

Ces recommandations ne visent qu'une relation entre une **SOCIÉTÉ DE GESTION AGRÉÉE EN FRANCE** et un **PRESTATAIRE DE SERVICES D'INVESTISSEMENT FRANÇAIS** sur un OPC de droit français ou étranger commercialisé en France ou à l'étranger.

Ces recommandations ne couvrent pas le cas des fonds non enregistrés dans les territoires.

Ces recommandations seront ultérieurement adaptées, le cas échéant, aux autres types d'intermédiaires pouvant intervenir dans la distribution d'un OPC.

L'AFG recommande que la Convention de distribution d'OPC comporte des clauses couvrant les informations listées ci-dessous.

Rappelons que ces recommandations doivent être adaptées en fonction des produits commercialisés, des moyens et de la qualité du distributeur, de la qualité des prospects et de l'organisation de la société de gestion.

LE "CLAUSIER" PRÉSENTÉ ICI NE CONSTITUE EN AUCUN CAS UN CONTRAT TYPE. IL PEUT OFFRIR DANS CERTAINS CAS DIFFÉRENTES VARIANTES SOUS FORME D'OPTIONS.

**Ces exemples ne sont fournis qu'à titre indicatif et doivent être adaptés à la situation particulière de chaque contrat.**

*4) ATTENTION : il conviendra le cas échéant d'adapter ces recommandations pour les autres FIA.*

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>1. Présentation des parties</b></p> <p>Elle permet de vérifier que l'autre partie possède les autorisations nécessaires pour exercer son activité (par exemple agréments administratifs, raison sociale, immatriculation RCS, adresse...), et la capacité de signer. La qualité de PSI du distributeur peut utilement être déclarée ici. Cette précision éclairera le contenu de certaines obligations qui leur sont éventuellement spécifiques.</p> <p>Elle permet de déterminer à quel titre la société de gestion intervient :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• soit en tant que société de gestion en titre de l'OPC ;</li> <li>• soit sur contrat de distribution, quelle que soit la forme donnée par la société de gestion en titre (dans ce cas, préciser que la société de gestion mandatée a l'autorisation de commercialiser les OPC et de nommer elle-même des sous-distributeur).</li> </ul>	<p>« ENTRE :</p> <p>1/ La Société _____, [Forme sociale] au capital de _____ immatriculée au RCS _____ sous le n° _____ et dont le siège social est sis à _____, habilitée en tant que prestataire de service d'investissement et agréé pour les services d'investissement de _____, sous le visa n° _____ conféré par l'autorité _____, et représentée par _____</p> <p>(Ci-après "le Distributeur")</p> <p>D'une part,</p> <p>ET</p> <p>2/ La Société _____ [Forme sociale], société de gestion de portefeuille, au capital de _____, dont le siège social est sis à _____, agréée par l'Autorité des Marchés Financiers sous le numéro _____ et agissant en qualité de représentant des Fonds Communs de Placement dont elle est la société de gestion, et représentant par délégation les SICAV dont elle assure la gestion, et représentée par _____.</p> <p>(Ci-après "la société de gestion")</p> <p>D'autre part,</p> <p>(Et ci-après dénommées ensemble "les Parties" ou individuellement "la Partie" à la convention de distribution (la "Convention"). »</p>
<p><b>2. Préambule</b></p> <p>Présentation générale de l'activité des parties (notamment du type de clientèle, du distributeur) et de l'objectif des parties (contexte de la distribution...).</p> <p>Cette rubrique non obligatoire permet, en cas de difficultés, de mieux comprendre l'intention de la société de gestion et du distributeur. Par exemple, le fait que la société de gestion accepte de travailler avec ce distributeur car il fait partie du même groupe...</p> <p>Il est utile de préciser que le contrat ne vise pas les souscriptions du distributeur ou des sous-distributeurs pour leur compte propre.</p>	<p>« La société de gestion et le Distributeur sont, dans ce cadre, intéressés par le fait de commercialiser des produits de gestion collective (OPC) gérés par la société de gestion.</p> <p>(Préciser éventuellement ici à qui les OPC sont destinés – clientèle directe, clientèle de sous distributeurs, etc. – où ? – exclusivement en France ou autre ? – et via quels moyens – internet : site du distributeur ou autre ?).</p> <p>Les Parties se sont en conséquence rapprochées à l'effet de définir leurs droits et obligations ».</p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>3. Définitions</b></p> <p>Prévoir une clause de définitions ou des définitions au fil du contrat.</p>	<p>Pour les besoin de la présente, on définit par :</p> <p><i><u>Client / Clientèle</u> : l'investisseur final en relation directe avec le Distributeur. (À adapter en cas de sous-distribution)</i></p> <p><i><u>Documentation Réglementaire</u> : l'ensemble constitué du prospectus, du DICI, des statuts ou du règlement, des rapports périodiques et autres informations obligatoires.</i></p> <p><i><u>Document ou Communication à caractère promotionnel (commentaire n° 7)</u> : tout document non contractuel relatif aux OPC, quel que soit son support, que le Distributeur adresse, diffuse ou met à disposition de son client.</i></p> <p><i><u>Fichier EMT (European MIFID Template)</u> : fichier d'échange de données standardisées requises dans le cadre de MIFID 2, établi par l'EWG tel que mis à jour régulièrement.</i></p> <p><i><u>Late trading (commentaire n° 10)</u> : opération de souscription-rachat de parts et/ou d'actions d'OPC résultant d'un ordre transmis au-delà de l'heure limite mentionnée dans la Documentation réglementaire ou annulation, après cette heure limite, d'un ordre régulièrement transmis. Seule une hypothèse de dysfonctionnement technique exceptionnel du système de transmission des ordres vers le centralisateur peut justifier que soit admise la prise en compte d'un ordre tardif.</i></p> <p><i><u>Marché Cible</u> : le ou les groupes de clients dont les besoins, caractéristiques et objectifs sont compatibles avec les OPC gérés par la société de gestion, et au sein duquel ou desquels le Distributeur doit les distribuer. Il est identifié sur la base d'au moins 5 critères définis par l'ESMA (Orientation ESMA §16 et 21) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• type de clients pour lesquels l'OPC est ciblé ;</li> <li>• connaissance et expérience des Clients ;</li> <li>• situation financière et en particulier la capacité à subir des pertes ;</li> <li>• tolérance aux risques et compatibilité du profil risque/rendement avec le Marché Cible ;</li> <li>• objectifs et besoin des clients.</li> </ul>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>3. Définitions</b> (suite)</p>	<p><i>Market timing (commentaire n° 10) : opération d'arbitrage consistant à tirer profit d'un écart entre la valeur comptable d'un OPC et sa valeur de marché.</i></p> <p><i>OPC : Organismes de Placement Collectif gérés ou commercialisés par la société de gestion.</i></p> <p><i>Réglementation : la loi, les règlements, les normes professionnelles ou déontologiques en vigueur ou à venir, applicables aux OPC à la société de gestion et au Distributeur.</i></p> <p><i>Territoire (commentaire n° 7) : la France et les secteurs géographiques précisés dans les conditions de distribution.</i></p>
<p><b>4. Objet</b></p> <p>Cette clause présente le cadre général du contrat : distribution, par une des deux parties, des OPC gérés par l'autre partie (qui commercialise quoi et comment ?).</p> <p>Il est recommandé de lister les OPC concernés en annexe et de procéder à la modification de cette annexe par avenant. Cependant, chaque société de gestion est libre d'adapter ce point à son propre fonctionnement. En cas de mise à jour via un envoi par voie informatique, il est recommandé de conserver les accusés de réception et de lecture.</p> <p>Peut figurer dans cette clause l'autorisation pour le distributeur de commercialiser directement ou indirectement via des sous-distributeurs ou d'autres intermédiaires.</p> <p>Si cette faculté existe, un article spécifique figurera plus loin, détaillant l'organisation de la sous-distribution.</p> <p>Cette clause prévoit également généralement le caractère <i>intuitu personae</i> de la Convention.</p> <p><b>Rappel.</b> Ce contrat est <i>stricto sensu</i> une Convention de distribution d'OPC et ne saurait en aucun cas être assimilé à d'autres types de contrat, et notamment à un mandat de démarchage. Une clause spécifique excluant l'existence d'un mandat notamment de démarchage bancaire et financier peut être rajoutée.</p>	<p><i>« La présente Convention a pour objet de définir :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><i>• Les conditions de distribution par le Distributeur auprès de sa clientèle, des OPC précisés dans la liste figurant en annexe 1B). Cette liste sera mise à jour chaque fois que nécessaire. [Option 1 : Cette mise à jour fera l'objet d'un avenant à la présente Convention] [Option n°2 : Cette mise à jour se fera via un envoi trimestriel de la liste des fonds à toute personne concernée. À défaut de réaction sous XX jours calendaires du dit envoi, la mise à jour considérée sera réputée acceptée. En cas de désaccord sur cette mise à jour, les Parties se réuniront pour en discuter et rechercher une solution concertée. Dans l'hypothèse où aucun accord ne pourrait être trouvé sous XX, chacune des parties pourra alors mettre un terme à la Convention aux conditions fixées à l'article 22] ;</i></li> <li><i>• [Option : les conditions de sous-distribution telles que définies à l'article x (voir commentaire n° 20 du présent Guide)] ;</i></li> <li><i>• La rémunération que la société de gestion s'engage à verser au Distributeur et détaillée en annexe 2 ;</i></li> <li><i>• Et de façon générale, les droits et obligations des Parties.</i></li> </ul> <p><i>Par ailleurs, la société de gestion ayant sélectionné le Distributeur sur la base notamment de critères d'honorabilité et de compétence, la Convention présente un caractère intuitu personae à l'égard du Distributeur".</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>5. Conditions de distribution</b></p> <p>Cette clause dépend des conditions prévues dans le préambule. Elle peut présenter de façon plus détaillée notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les secteurs géographiques (France/étranger), la liste des pays de distribution autorisés (passeport...) ; ce qui pose en outre l'obligation pour le distributeur de respecter les règles de distribution applicable sur le Territoire concerné ;</li> <li>• Les modalités de distribution autorisées (telles que : le recours à un réseau d'agences bancaires, à des outils télématiques...).</li> </ul>	<p>(À compléter suivant les conditions prévues dans le préambule)</p> <p>« • <i>Territoires de distribution</i> : la société de gestion autorise le Distributeur à commercialiser les OPC dans le respect des règles applicables, dans le(s) Territoire(s) listé(s) en annexe 3, et dans lesquels les OPC sont autorisés à la distribution.</p> <p><i>Cette annexe sera mise à jour chaque fois que nécessaire et fera l'objet d'un avenant à la présente Convention.</i></p> <p>• <i>Modalités de distribution</i> : les Parties conviennent que le Distributeur pourra exercer son activité de la ou les manières suivantes (par exemple) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– vente en agence bancaire,</li> <li>– recours à des démarcheurs : le Distributeur fera son affaire personnelle de sa relation contractuelle avec ses démarcheurs dans le respect de la réglementation en vigueur,</li> <li>– vente à distance/Internet : préalablement à toute souscription d'instruments financiers sur Internet, le Distributeur est tenu de respecter la réglementation relative à la protection du souscripteur et particulièrement les règles applicables à la vente à distance de services financiers, ainsi que les obligations prévues à l'article x (voir commentaire n° 7). » </li></ul>
<p><b>6. Déclarations et engagements</b></p> <p>Cette clause présente le fait que les parties sont dûment agréées pour les activités qu'elles mènent et déclarent ne pas faire l'objet d'une mesure réglementaire, disciplinaire ou judiciaire pouvant empêcher l'exercice de leurs activités. La société de gestion s'engage notamment à ce que les OPC, objets de la présente Convention, soient autorisés à la distribution sur les Territoires concernés.</p> <p>L'ensemble des engagements et déclarations valent pour toute la durée du contrat.</p>	<p>« Les Parties déclarent à la date de signature des présentes et pendant toute la durée de la Convention :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• qu'elles sont régulièrement constituées et qu'elles exercent leurs activités conformément à la réglementation qui leur est applicables ;</li> <li>• qu'elles ont tout pouvoir et capacité, y compris permis, licences et autorisations notamment, pour conclure et exécuter la Convention ;</li> <li>• et plus généralement, qu'elles ne font pas l'objet d'une mesure réglementaire, disciplinaire ou judiciaire pouvant empêcher l'exercice de leurs activités.</li> </ul> <p><i>De manière générale, les Parties s'engagent à s'aviser mutuellement dans les meilleurs délais de tout fait survenant qui pourrait les empêcher d'exécuter la présente Convention.</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>6. Déclarations et engagements</b> (suite)</p> <p>[Il est recommandé de préciser, le cas échéant, le régime spécifique de responsabilité pour l'établissement des documents promotionnels.</p> <p>En fonction du type de PSI distributeur avec lequel contracte la société de gestion, il peut être pertinent de prévoir que la société de gestion se réserve le droit de contrôler le distributeur. Une clause à l'exemple de ce qui suit pourrait être intégrée :</p> <p><i>« La société de gestion se réserve le droit de vérifier, sur place et sur pièces, l'exécution de la Convention.</i></p> <p><i>Le Distributeur, eu égard à la mission qui lui est confiée, s'oblige à répondre à toute demande d'information de la société de gestion concernant les conditions et modalités d'investissement des parts et actions des OPC pour permettre notamment à la société de gestion de répondre à toute demande des autorités de tutelle, de contrôle ou judiciaires. ».]</i></p>	<p><i>La société de gestion déclare à la date de signature des présentes que les OPC listés en annexe 1B) ont fait l'objet d'un agrément et sont autorisés à la distribution dans les Territoires listés en annexe 3.</i></p> <p><i>La société de gestion informera dans les meilleurs délais le Distributeur en cas de modification du Territoire de distribution des OPC concernés.</i></p> <p><i>Le Distributeur pendant toute la durée de la Convention s'interdit toute action de distribution dans un Territoire non listé à l'annexe 3.»</i></p>
<p><b>7. Obligations des parties</b></p> <p>Les obligations des parties sont fonction des prestations fournies. Si le distributeur offre, dans le cadre de la distribution d'OPC, des services d'investissement (conseil et/ou RTO...), il est assujéti à un certain nombre d'obligations issues de la directive MIF (voir règles de bonnes conduites <i>ad hoc</i>).</p> <p>Préciser, à titre illustratif, les obligations :</p> <p><b>a) Pour la société de gestion :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• mettre à disposition du distributeur les documents d'information réglementaire et leur mise à jour (prospectus, DICI, rapport annuel, informations liées aux changements des OPC concernés...) (Renvoyer à une annexe pour les modalités de mise à disposition) et le cas échéant, les informations nécessaires pour le distributeur au titre de la gouvernance produit ;</li> <li>• transmettre au distributeur les informations nécessaires à la compréhension de l'instrument financier (préciser le type de supports, par exemple fiches de présentation) et leur mise à jour (Renvoyer à une annexe pour les modalités de transmission). [Cette clause n'est pas obligatoire ; revoir après modification de la position AMF 2014-05] ;</li> </ul>	<p><u><i>1. Obligations de la société de gestion</i></u></p> <p><i>La société de gestion est responsable du respect de la réglementation en vigueur applicable aux OPC (listés en annexe 1B), et sera seule habilitée à intervenir auprès des autorités de tutelle sur ce point.</i></p> <p><i>La société de gestion s'engage, pour chaque produit visé par la présente Convention, à tenir à jour et à mettre à disposition du Distributeur l'ensemble de la Documentation Réglementaire. (Prévoir les modalités de mise à disposition – voir annexe 1C).</i></p> <p><i>La société de gestion fournira au Distributeur certaines informations relatives à la gouvernance produits et aux coûts et charges, afin d'aider le Distributeur à se conformer à ses obligations à cet égard. Les modalités de mise à disposition, ou de transmission, ainsi que le contenu détaillé des informations visées, sont fixées à l'article 9 "gouvernance produits".</i></p> <p><u><i>2. Obligations du Distributeur</i></u></p> <p><i>Le Distributeur s'engage à exercer ses activités dans le respect de la réglementation du Territoire, applicable aux OPC concernés.</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>7. Obligations des parties</b> (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prévoir le délai (en nombre de jours minimum) et les modalités de transmissions de ces informations nécessaires (voir ci-dessus) préalablement à la commercialisation ;</li> <li>• prévoir ou non la possibilité pour le distributeur de créer ses documents à caractère promotionnel (dans la positive, le décret de janvier 2010 et la position AMF 2014-05 s'applique – voir ci-dessous) ;</li> <li>• dans le cas d'une documentation à caractère promotionnel établie par le distributeur, vérifier la conformité des documents à caractère promotionnel aux documents d'information réglementaires. (Renvoyer à une annexe pour les délais (en nombre de jours maximum) et modalités de validation des documents à caractère promotionnel.</li> </ul> <p><b><u>b) Pour le distributeur seul en charge de la relation client :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• respecter des obligations de connaissance du client (KYC) et de classification ;</li> <li>• respecter les conditions de souscription du prospectus, notamment vérifier la "qualité" des investisseurs : par exemple si les OPC sont réservés à certains investisseurs ou si la Convention précise éventuellement que les OPC ne doivent pas être commercialisés activement auprès d'"us person"...</li> </ul> <p><b><u>Focus (non repris dans le clausier car cas particuliers) :</u></b> certains OPC sont soumis à un formalisme particulier concernant les modalités de souscription, la qualité des clients,... (Cf. <i>Fonds professionnels à vocation générale, Organisme professionnels de placement collectif immobilier, Fonds professionnels spécialisés, Fonds professionnels de capital investissement...</i>).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• respecter la réglementation locale selon la territorialité de l'offre ;</li> <li>• préalablement à la souscription, diffuser le DICI et/ou toute autre documentation réglementaire obligatoire ;</li> <li>• au cours de l'investissement, transmettre à l'investisseur l'information réglementaire et les autres informations nécessaires à la compréhension du produit fournies par la société de gestion sans y apporter de modification.</li> </ul>	<p><i>Les relations avec la Clientèle et les obligations légales et réglementaires en découlant relèvent de la responsabilité exclusive du Distributeur. <u>Dans ce cadre, il s'engage à respecter les obligations visées dans le présent article 7, ainsi que celles figurant dans l'article 9 gouvernance produits.</u></i></p> <p><u><i>Catégorisation du Client</i></u></p> <p><i>Le Distributeur s'engage à procéder, conformément aux dispositions légales qui lui sont applicables, à la catégorisation des Clients des OPC (professionnel vs non professionnel) ayant investi par son intermédiaire.</i></p> <p><u><i>Documentation Réglementaire</i></u></p> <p><i>Le Distributeur s'engage à faire respecter par chaque Client les termes et conditions de souscription des OPC tels que définis dans la Documentation Réglementaire.</i></p> <p><i>Le Distributeur s'engage à remettre à ses Clients le DICI, préalablement à toute souscription. Après la souscription, il s'engage à transmettre aux Clients <u>qui en font la demande la Documentation Réglementaire mise à disposition par la société de gestion.</u></i></p> <p><i>[Option : Le Distributeur s'engage, notamment concernant les OPC ayant des conditions de souscription spécifiques, à vérifier que ses Clients répondent bien aux critères leur permettant de souscrire ou acquérir ce type d'OPC.]</i></p> <p><u><i>Information des Clients</i></u></p> <p><i>Les relations avec la Clientèle et les obligations légales et réglementaires en découlant relèvent de la responsabilité exclusive du Distributeur. Dans ce cadre, il doit respecter les règles relatives à l'information de ses Clients, notamment sur les éventuelles <u>commissions qu'il perçoit et au caractère indépendant ou non des services qu'il fournit.</u></i></p> <p><i>Le Distributeur doit se conformer aux obligations réglementaires de transparence qui lui incombent en fournissant à son Client une information ex-ante et ex-post complète (tant sur les coûts et frais associés à l'instrument financier qu'au service fourni) adaptée au service rendu.</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>7. Obligations des parties</b> (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendant la durée de l'investissement, prendre périodiquement et au moins annuellement l'attache de l'investisseur afin de s'assurer que le produit initialement proposé est toujours adéquat (cf. <i>Position-Recommandation AMF 2013-10</i>).</li> <li>• Documents promotionnels ; soit n'utiliser que les documents promotionnels de la société de gestion sans y apporter de modification, soit avoir recours à ses propres documents promotionnels. Dans ce dernier cas, le décret de janvier 2010 et la position AMF 2014-04 s'appliquent : <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Prévoir la soumission, préalablement à la distribution, à la société de gestion de tout projet de document à caractère promotionnel établi par le distributeur et des modifications qu'il entend y apporter. (Renvoyer à une annexe pour les modalités de validation notamment le nombre de jours maximum pour la validation par la société de gestion).</li> <li>◦ Rappeler l'interdiction d'utiliser les documents à caractère promotionnel non validés par la société de gestion.</li> </ul> </li> <li>• Informer la société de gestion de toutes procédures précontentieuses et réclamations sur ses produits.</li> </ul> <p><b>ATTENTION</b></p> <p><b>Conséquence de la validation par la société de gestion des documents à caractère promotionnel établis par le distributeur</b></p> <p>La validation par la société de gestion entraîne la responsabilité de celle-ci uniquement sur la conformité des documents à caractère promotionnel aux documents d'information réglementaire. La conformité ne porte pas sur l'ensemble du contenu de ces documents (dans la mesure où le distributeur est soumis aux règles de bonne conduite en matière d'information des clients).</p>	<p><u>Évaluation de l'adéquation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Dispositions communes au service de conseil en investissement et de gestion de portefeuille :</u></li> </ul> <p><i>Le Distributeur s'engage à se procurer auprès de ses Clients ou de ses Clients potentiels, avant de fournir l'un de ces services, les informations nécessaires pour qu'il ait connaissance des faits essentiels les concernant, en particulier leurs connaissances et leur expérience en matière d'investissement en rapport avec l'OPC, leur situation financière, y compris leur capacité à subir les pertes, et leurs objectifs d'investissement, y compris leur tolérance au risque (le "Profil"), de manière à pouvoir leur recommander les OPC adaptés à leur situation.</i></p> <p><i>Le Distributeur garantit que les obligations visées par la présente clause sont respectées en cas de recours à un outil automatisé ou semi-automatisé en vue de fournir le service rendu.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Dispositions spécifiques au service de RTO</u></li> </ul> <p><i>Les dispositions qui suivent s'appliquent uniquement à la fourniture du service de RTO sur OPC complexes (au sens de la réglementation de leur pays de domiciliation) :</i></p> <p><i>Le Distributeur s'engage à se procurer auprès de ses Clients ou de ses Clients potentiels, avant de fournir ce service, les informations nécessaires sur leurs connaissances et leur expérience en matière d'investissement en rapport avec l'OPC, de manière à être en mesure de déterminer si les OPC sont appropriés.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Dispositions spécifiques au conseil en investissement</u></li> </ul> <p><i>Lorsqu'un service de conseil en investissement est fourni, le Distributeur doit indiquer au Client, en temps utile avant la fourniture de ce service :</i></p> <p><i>– si le conseil sera fourni de manière indépendante ;</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>7. Obligations des parties</b> (suite)</p> <p>A <i>contrario</i>, si le distributeur établit des documents à caractère promotionnel non validés par la société de gestion, la responsabilité de cette dernière ne pourrait pas être recherchée.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>s’il repose sur une analyse large ou plus restreinte de différents types d’instruments financiers et, en particulier, si l’éventail se limite aux OPC émis ou proposés par des entités ayant des liens étroits avec la société de gestion ou toute autre relation juridique ou économique, telle qu’une relation contractuelle, si étroite qu’elle présente le risque de nuire à l’indépendance du conseil fourni ;</i></li> <li>– <i>si le Distributeur fournira au Client une évaluation périodique du caractère adéquat des instruments financiers qui lui sont recommandés.</i></li> </ul> <p>• <u><i>Dispositions spécifiques aux Clients non professionnels</i></u></p> <p><i>Le Distributeur s’engage à remettre au Client, préalablement à la souscription, une déclaration d’adéquation sur un support durable. Cette déclaration d’adéquation présente une synthèse des conseils prodigués et la manière dont le Distributeur a procédé à l’évaluation selon les termes visés ci-dessus.</i></p> <p><i>La déclaration d’adéquation devra indiquer si les OPC sont susceptibles de nécessiter que le Client demande un réexamen périodique des dispositions convenues et à attirer l’attention de ce Client sur cette nécessité éventuelle.</i></p> <p><i>Dans cette hypothèse, le Distributeur s’engage à conclure avec le Client un contrat écrit énonçant les droits et obligations essentiels du Distributeur et du Client, et décrivant la nature et la portée des conseils en fonction du Profil du Client.</i></p> <p><i>En sus des obligations visées ci-dessus, lorsque le conseil est fourni dans le cadre d’une relation continue sur la durée de l’investissement, le Distributeur s’engage à prendre périodiquement et au moins annuellement l’attache de chaque client afin de s’assurer que l’OPC souscrit par lui est toujours en adéquation avec son Profil.</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>7. Obligations des parties</b> (suite)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Dispositions relatives aux U.S. Persons</u></li> </ul> <p><i>[Option Disclaimer “Dodd-Franck” : Le Distributeur s’assure que les souscriptions répondent aux conditions du Prospectus. En particulier, le Distributeur ne devra pas, directement ou indirectement, commercialiser les parts ou actions à des U.S. Persons (telle que cette expression est définie dans la réglementation américaine et reprise dans le Prospectus), sauf indication contraire du Prospectus. Le Distributeur accomplira toute diligence nécessaire pour respecter cette obligation. Le Distributeur s’engage également à faire respecter cette obligation par les personnes agissant pour son compte et les Sous-Distributeurs avec lesquels il a conclu une convention relative à la commercialisation des parts ou actions des OPC. Le distributeur déclare qu’il a mis en place des procédures visant à éviter la redistribution des parts ou actions des OPC aux États-Unis.]</i></p> <p><u>Documentation commerciale</u></p> <p><i>[Optionnel : La société de gestion s’engage à transmettre au Distributeur sa documentation commerciale.]</i></p> <p><i>Optionnel en raison de l’abrogation de l’article R. 533-15 du Code monétaire et financier : la société de gestion s’engage à fournir au Distributeur l’ensemble des informations permettant l’appréciation des caractéristiques des OPC listés en annexe 1B). Le Distributeur s’engage à ne pas modifier cette documentation. (Prévoir les modalités de transmission – voir annexe 1C)</i></p> <p><i>[Option 1 : Le Distributeur n’utilisera que la documentation commerciale de la société de gestion, et s’interdit à cet égard de produire tout autre document à caractère promotionnel s’interdit à cet égard de produire tout autre document à caractère promotionnel.]</i></p> <p>OU</p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>7. Obligations des parties (suite)</b></p>	<p><i>[Option 2 : La société de gestion autorise le Distributeur à produire sa propre documentation à caractère promotionnel sur les OPC. Dans ce cadre, le Distributeur s’engage à la soumettre à la société de gestion pour accord, préalablement à sa diffusion. Tout projet de modification de document à caractère promotionnel devra également être soumis à la société de gestion dans les mêmes conditions. (les modalités de soumission et de validation desdits documents doivent être précisées – en annexe X - et adaptées en fonction de l’organisation de la société de gestion et des supports utilisés).</i></p> <p><i>La validation par la société de gestion desdits documents à caractère promotionnel ne porte que sur la conformité de ces derniers à la Documentation Réglementaire. ]</i></p> <p><i>Le Distributeur est seul responsable du caractère clair, précis et non trompeur desdits documents ainsi que de leur adaptation à la clientèle conformément à sa classification. En conséquence, la responsabilité de la société de gestion ne saurait être engagée à ce titre.</i></p> <p><i>[si option 1 choisie] Le Distributeur s’engage à utiliser exclusivement les documents à caractère promotionnel ainsi approuvés par la société de gestion. [si option 2 choisie] Tout document utilisé par le Distributeur et non préalablement approuvé par la société de gestion ne saurait engager la responsabilité de cette dernière. »</i></p> <p><i>[si option 2] Une absence de réponse de la société de gestion sur ces documents promotionnels ne saurait entraîner une quelconque validation.</i></p>
<p><b>8. FATCA</b></p> <p>Il est recommandé d’introduire un disclaimer à l’image de ce qui a été proposé pour le Dodd Franck Act (cf. option sur les US persons).</p>	<p>Chaque Partie s’engage à :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. fournir, sans délais, à l’autre Partie toutes informations (y compris son nom, son adresse et son numéro d’identifiant fiscal, ou ceux de ses actionnaires (directs ou indirects), de ses bénéficiaires, ou toutes personnes contrôlant la dite Partie (“<b>Informations relatives aux Actionnaires</b>”) ainsi que toute documentation que l’autre Partie pourrait demander ponctuellement pour un motif raisonnable ;</li> </ol>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>8. FATCA</b> (suite)</p>	<p>2. informer l'autre Partie de tout changement relatif à toute information (y compris les Informations relatives aux Actionnaires) et/ ou documentation fournies par elle à l'autre Partie ;</p> <p>3. permettre la divulgation à un tiers, par ou pour le compte de l'autre Partie, de toute information (y compris les Informations relatives aux Actionnaires) et de toute documentation reçue en exécution ou résultant de la Convention, et ce, dans le cas uniquement où l'autre Partie y est contrainte par la loi, la réglementation d'une organisation gouvernementale ou d'une autorité de tutelle, ou par un accord conclu entre l'autre Partie et toute organisation gouvernementale ou autorité de tutelle ; et</p> <p>4. accepter que tout paiement versé en application de la Convention puisse être effectué net de tout prélèvement à la source ou déduction faite de ce paiement, tels que requis par la loi, la réglementation d'une organisation gouvernementale ou d'une autorité de tutelle, ou par un accord entre la Partie effectuant ce paiement et toute organisation gouvernementale ou autorité de tutelle.</p>
<p><b>9. Gouvernance Produits</b></p> <p>Les sociétés de gestion ne sont pas des producteurs au sens de la réglementation résultant de la transposition de la Directive MIF2 en France. À ce titre, elles ne sont pas dans l'obligation de déterminer elle-même le Marché Cible dans le cadre de la distribution des Produits.</p> <p>Cependant, dans un souci de bonne coopération avec les distributeurs et afin de leur apporter une aide, notamment dans la détermination du Marché Cible qui leur incombe, les sociétés de gestion peuvent communiquer aux distributeurs des informations leur permettant de satisfaire leurs propres obligations réglementaires en matière de gouvernance Produits.</p>	<p><u>Gouvernance Produits / Affichage Coûts et charges</u></p> <p><i>Dans la mesure où la société de gestion n'est pas un producteur au sens de la Réglementation, elle n'est pas dans l'obligation de déterminer elle-même le Marché Cible et la stratégie de distribution des OPC. Cependant, dans un souci de bonne coopération la société de gestion fournira les informations listées ci-après ;</i></p> <p><i>La transmission de ces informations se fera sans préjudice du respect par le Distributeur de ses obligations résultant des dispositifs de gouvernance produits.</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>9. Gouvernance Produits</b> (suite)</p> <p>À ce titre, il convient de s'assurer qu'un Distributeur ne puisse arguer d'une absence ou d'une mauvaise communication d'information concernant les Produits par une société de gestion pour se dégager de ses obligations et de sa responsabilité en matière de gouvernance et de modalités de distribution des Produits.</p> <p>[Pour les produits conçus avant le 3 janvier 2018, le contrat pourrait prévoir que la société de gestion ne transmettra des informations sur le marché cible qu'a minima lors du premier réexamen du Produit tel que prévu par le présent clausier.]</p> <p>Il est à noter que les dispositions optionnelles du paragraphe 2.1.1. ne relèvent pas d'une quelconque obligation textuelle. La société de gestion pourra néanmoins opter pour recevoir une telle information, auquel cas elle devra en assumer seule la responsabilité.</p> <p>Le Producteur et le Distributeur peuvent s'accorder sur les options suivantes :</p> <p>[Optionnel : Dans le cas où un Marché Cible négatif a été défini sur la base des éléments donnés par la société de gestion le Distributeur s'engage à signaler à la société de gestion toute vente du produit à ce groupe de Clients et à faire en sorte que de telles ventes soient limitées, même pour des raisons de diversification.]</p> <p>[Optionnel : Le Distributeur communique à la société de gestion les informations sur les ventes réalisées en dehors du Marché Cible sauf si ces ventes ont pour objectif la diversification du portefeuille du Client ou de fournir une couverture compatible avec le portefeuille du Client.]</p> <p>[Option : Le Distributeur s'engage à faire parvenir à la société de gestion les résultats de ses revues ainsi que toute information ou donnée qui pourrait indiquer que le Marché Cible a été mal défini ou que les OPC ne sont plus compatibles avec le Marché Cible. Il s'engage à fournir à la société de gestion toutes les informations nécessaires au réexamen de l'OPC.]</p>	<p><u>1. Préalablement à la commercialisation des OPC</u></p> <p><i>La société de gestion fera parvenir au Distributeur des éléments lui permettant de définir son Marché Cible positif et négatif et sa stratégie de distribution pour chacun des OPC à travers le format EMT.</i></p> <p><i>Les éléments d'information transmis par la société de gestion s'appuient sur ses connaissances théoriques et son expérience passée concernant (i) les OPC et/ou des Fonds similaires, (ii) les marchés financiers et (iii) les besoins, profils et objectifs des clients finaux potentiels.</i></p> <p><i>Le Distributeur s'engage à déterminer la stratégie de distribution ainsi que le Marché Cible en utilisant à la fois les informations transmises par la société de gestion à travers l'EMT et les informations dont il dispose sur sa propre clientèle.</i></p> <p><i>Le Distributeur mettra également en place un dispositif de gouvernance des produits qui garantit la compatibilité de sa stratégie de distribution avec le Marché Cible défini.</i></p> <p><i>La société de gestion s'engage a minima à fournir au Distributeur un Fichier EMT faisant état :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><i>• des informations susvisées relatives à la définition du Marché Cible et la stratégie de distribution ;</i></li> <li><i>• des données chiffrées requises relatives aux coûts et frais pour chacun des OPC.</i></li> </ul> <p><i>La société de gestion s'engage à transmettre le Fichier EMT avant toute commercialisation d'un nouvel OPC. La société de gestion tiendra à jour le Fichier, et l'actualisera à l'occasion de l'ajout d'un nouvel OPC.</i></p> <p><u>2. Pendant la commercialisation des OPC</u></p> <p><u>2.1 Réexamen périodique</u></p> <p><u>2.1.1 Obligations du Distributeur</u></p> <p><i>Le Distributeur réexamine régulièrement les OPC distribués en prenant en compte tout événement susceptible d'avoir une incidence significative sur la définition du Marché Cible.</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>9. Gouvernance Produits</b> (suite)</p>	<p><i>En cas de modification des conditions de marché telle que l'OPC ne répond plus aux attentes du Marché Cible défini, le Distributeur se rapprochera de la société de gestion afin d'obtenir auprès d'elle des éléments lui permettant une actualisation de ce Marché Cible.</i></p> <p><i>2.1.2 Obligations de la société de gestion</i></p> <p><i>[Optionnel La société de gestion s'engage à réexaminer les informations transmises au Distributeur pour définir le Marché Cible pour chaque OPC et à mettre à sa disposition le Fichier EMT, ou tout autre format agréé par les Parties, à jour, [optionnel : a minima sur une base [insérer fréquence]].</i></p> <p><i>2.2 Conformité</i></p> <p><i>Le Distributeur veille à ce que son personnel ait les connaissances nécessaires pour comprendre les caractéristiques et les risques des OPC distribués (y compris les informations contenues dans le Fichier EMT) ainsi que pour fournir le service de conseil en investissement portant sur ces OPC en conformité avec la réglementation applicable.</i></p>
<p><b>10. "Late trading" et "Market timing"</b></p> <p>Cette clause présente les obligations du distributeur afin d'éviter/ de limiter les opérations de "late trading" et de "market timing".</p> <p>Pour mémoire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• "late trading" : opération de souscription-rachat résultant d'un ordre transmis au-delà de l'heure limite mentionnée dans le prospectus. Une telle opération est proscrite ;</li> <li>• "market timing" : opération d'arbitrage consistant à tirer profit d'un écart entre la valeur comptable d'un fonds et sa valeur de marché. Une telle opération est répréhensible dès lors qu'elle porte atteinte à l'égalité de traitement des porteurs.</li> </ul>	<p><i>« Il est rappelé que les opérations qualifiées de "Late trading" sont interdites.</i></p> <p><i>Les comportements qualifiés de "Market timing" sont répréhensibles dès lors qu'ils portent atteinte à l'égalité de traitement des porteurs de parts et/ou d'actions d'OPC.</i></p> <p><i>Le Distributeur s'engage à ne pas effectuer d'opérations pour le compte des Clients qu'il sait ou suspecte d'être qualifiable de "Market timing" ou de "Late trading".</i></p> <p><i>À la demande de la société de gestion et à des fins de contrôle, le Distributeur lui fournira :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>les motifs des transactions des clients si celles-ci semblent suivre un tel schéma ou sont caractérisées par des opérations trop fréquentes ou excessivement importantes ;</i></li> <li>• <i>les coordonnées des clients concernés.</i></li> </ul>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>10. “Late trading” et “Market timing” (suite)</b></p>	<p><i>Le Distributeur s’engage à respecter l’heure limite de souscription/rachat des OPC telle que prévue dans la Documentation réglementaire. Le Distributeur s’assurera, en outre, que tous les ordres qu’il envoie à son ou ses teneurs de comptes, pour exécution, soient uniquement ceux reçus avant l’heure limite mentionnée. »</i></p> <p>OU</p> <p><i>« Le Distributeur s’interdit toutes pratiques qualifiées de “Late trading” ou “Market timing”. Le Distributeur effectue par ailleurs toutes les diligences appropriées en vue de détecter au sein des ordres transmis par ses Clients, ces mêmes pratiques.»</i></p>
<p><b>11. Lutte anti-blanchiment</b></p> <p>Rappeler explicitement qu’il s’agit d’une obligation exclusivement à la charge du distributeur en relation avec le client final.</p> <p>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 (cas particulier visé à l’article R 561-9 du COMOFI).</p>	<p><i>« Le Distributeur [ou, le cas échéant, “chaque Partie”] déclare être soumis à la réglementation relative à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme et s’y conformer au titre de ses propres activités.</i></p> <p><i>Le Distributeur [ou, le cas échéant, “chaque Partie”] atteste en conséquence s’être doté de procédures et d’une organisation internes propres à assurer les obligations, notamment de vigilance et d’information, qui lui sont applicables.</i></p> <p><i>En qualité de titulaire de la relation client, le Distributeur s’engage à respecter, et à faire respecter par ses éventuels délégataires et sous-distributeurs, l’ensemble des obligations ci-dessus et, en conséquence, à fournir, sur demande de la société de gestion, les informations et/ou les documents spécifiques attestant du respect des obligations lui incombant au titre de la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. »</i></p> <p>OU</p> <p><i>« Le Distributeur déclare et garantit pendant toute la durée des présentes :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><i>• appartenir à une catégorie mentionnée par le Code monétaire et financier<sup>5</sup>, [ou à une catégorie équivalente sur le fondement d’un droit étranger],</i></li> <li><i>• disposer de procédures internes conformes à toutes prescriptions applicables en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement</i></li> </ul>

<sup>5)</sup> À date de rédaction de ce Guide, article L.561-2 (1° à 6°).

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>11. Lutte anti-blanchiment</b> (suite)</p>	<p><i>du terrorisme, qui garantissent l'exécution de ses obligations légales, réglementaires et déontologiques en la matière,</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><i>• mettre en œuvre l'ensemble des moyens tant matériels qu'humains nécessaires pour veiller au respect de ces procédures.</i></li> </ul> <p><i>Pour tout intermédiaire auquel le Distributeur aurait recours dans le cadre de la distribution des OPC listés en annexe 1B), le Distributeur s'engage à lui rappeler contractuellement ses obligations en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme, et à s'assurer de la mise en œuvre par ses soins de procédures internes au moins équivalentes.</i></p> <p><i>Le Distributeur s'engage en outre à fournir, sur demande de la société de gestion, toute information ou tout document qui lui ont été nécessaires pour l'exécution de ses obligations en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. La société de gestion s'engage à les garder strictement confidentiels, sauf l'hypothèse où les informations recueillies lui sembleraient de nature à justifier une communication aux autorités compétentes.</i></p> <p><i>Nonobstant toute stipulation contraire, la société de gestion pourra résilier la présente Convention immédiatement, dans les conditions de l'article X (recommandation n° 19), en cas de violation par le Distributeur de l'une des stipulations du présent article. »</i></p>
<p><b>12. Usage du nom et présentation des produits</b></p> <p>Cette clause permet d'encadrer l'utilisation commerciale du nom de la société de gestion et / ou des OPC.</p>	<p><i>« Toute utilisation de la dénomination de la société de gestion et/ou de son logo par le Distributeur devra recevoir l'accord préalable écrit de la société de gestion. »</i></p> <p>OU</p> <p><i>« Le Distributeur s'engage à n'utiliser les dénominations sociales, commerciales, les marques et logos correspondant aux OPC listés en annexe 1B) ou à la société de gestion elle-même, qu'après avoir reçu l'accord écrit préalable de la société de gestion. De même, la société de gestion s'engage à ne pas utiliser la dénomination sociale ou commerciale, la marque ou le logo du Distributeur sans avoir reçu l'accord préalable écrit de ce dernier. »</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>13. Confidentialité</b></p> <p>Il est prudent de préciser, dans la Convention, que les parties s'engagent à ne pas divulguer ou utiliser les informations issues du contrat à des fins autres que celles directement liées à sa mise en œuvre, dans le cadre de la réglementation applicable.</p> <p>L'étendue de cette clause est variable et doit être adaptée à chaque situation.</p> <p>Il convient cependant de préciser que cette clause n'est pas opposable dans les cas où :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• la réglementation exige la communication d'informations notamment dans le cadre de contrôles ou de transparence des rémunérations ;</li> <li>• pour les besoins de l'exécution de la Convention, une transmission à des prestataires extérieurs est nécessaire, notamment dans le cadre du marquage des ordres.</li> </ul>	<p><i>« Les Parties s'engagent à ne communiquer à des tiers aucun renseignement de quelque nature que ce soit pouvant concerner l'autre Partie dont elles auraient connaissance dans le cadre de la présente Convention.</i></p> <p><i>Cette clause ne s'applique pas :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>en cas de disposition législative ou réglementaire contraire,</i></li> <li>• <i>en cas d'accord préalable écrit des Parties,</i></li> <li>• <i>dans le cadre du marquage des ordres,</i></li> <li>• <i>en cas de transmission à des tiers pour les besoins de l'exécution de la Convention, sous réserve que ces tiers respectent également cette obligation de confidentialité.</i></li> </ul> <p><i>Ces engagements sont valables pendant toute la durée de la présente Convention et après sa résiliation pour une période de X ans. »</i></p> <p>OU</p> <p><i>« Les Parties s'engagent à respecter l'entière confidentialité tenant à la présente Convention, sauf accord contraire des Parties et pour les besoins de l'exécution de la présente Convention.</i></p> <p><i>Cet engagement est valable pendant toute la durée de la présente Convention et après sa résiliation pour une période de X ans. »</i></p>
<p><b>14. Exclusivité</b></p> <p>Cette clause précise si le distributeur bénéficie ou non de l'exclusivité (générale ou géographique par exemple).</p> <p>À titre informatif, le cas le plus général, ne comprend pas d'exclusivité.</p>	<p><b>CAS DE NON EXCLUSIVITÉ</b></p> <p><i>« Il est expressément admis par les Parties que la présente Convention ne confère aucune exclusivité, laissant à chacune des Parties toute liberté pour conclure d'autres accords pour le développement de leurs activités respectives. »</i></p> <p>OU</p> <p><b>CAS D'EXCLUSIVITÉ</b></p> <p><i>« le Distributeur bénéficie de l'exclusivité sur XXX [modalité à discuter entre les parties en fonction des cas d'espèce]. »</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>15. Autonomie des clauses</b></p> <p>Cette clause peut notamment servir à prévoir le maintien du contrat si une seule des clauses devenait inapplicable.</p> <p>En son absence, la pérennité de la Convention dépendrait de l'appréciation des parties, voire, dans les cas extrêmes (éléments essentiels du contrat), du juge.</p>	<p>« Si l'une quelconque des dispositions de la Convention se révélait nulle et/ou non avenue, la validité et/ou l'applicabilité des autres dispositions ne seraient pas remises en cause.</p> <p><i>Les Parties négocieront alors de bonne foi afin de remplacer la ou les dispositions concernées par une disposition reflétant au mieux la commune intention des Parties. »</i></p>
<p><b>16. Cession du contrat</b></p> <p>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 du fait du caractère <i>intuitu personae</i> de la convention (rappelé dans la recommandation n° 4 – objet).</p> <p>Afin d'éviter toute difficulté, il est prudent d'envisager une disposition prévoyant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• soit l'interdiction pure et simple de toute cession (et/ou opérations de fusion) ;</li> <li>• soit de soumettre la cession (et/ou opérations de fusion) à un <b>accord préalable</b> de l'autre partie ;</li> <li>• soit de soumettre la cession (et/ou les opérations de fusion) à une <b>information préalable</b> de l'autre partie.</li> </ul> <p>La société de gestion peut prévoir l'absence d'accord préalable en cas d'opération de restructuration la concernant.</p> <p>Enfin en cas de résiliation due à une cession, il reste prudent de déterminer les modalités éventuelles de maintien de la rémunération.</p> <p><b>Cas particulier</b> (clause à rédiger en fonction de la commune intention des parties) : si la convention ne présente pas de caractère <i>intuitu personae</i>, 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.</p>	<p>« La Convention présente un caractère strictement personnel. En conséquence et sauf accord préalable écrit [option : information préalable écrite] entre les Parties, elle ne pourra faire l'objet d'aucune cession à quiconque, ni transfert par voie de fusion, scission ou de toute autre façon.</p> <p><i>En l'absence d'accord écrit préalable [option : information préalable écrite] des parties, la Convention pourra être résiliée dans les conditions prévues à l'article X [recommandation n° 19].»</i></p> <p>OU</p> <p>« La présente Convention est conclue <i>intuitu personae</i> ; elle ne pourra, en aucun cas, faire l'objet d'une quelconque opération, cession totale ou partielle, à titre onéreux ou gracieux, par l'une quelconque des parties, sauf accord préalable et écrit [option : information préalable écrite] de l'autre Partie. »</p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>17. Incitations (Inducement)</b>            [Peut possiblement changer selon la modification ultérieure de l'instruction AMF n° 2013-10]</p> <p>Rappel des obligations de la société de gestion en matière d'incitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseil indépendant</li> <li>• Conseil non indépendant</li> <li>• Mandat de Gestion</li> </ul>	<p><i>Le Distributeur s'assure que tout droit, commission ou avantage pécuniaire versé par la société de gestion au titre de la présente Convention est raisonnable et proportionné. Le respect des exigences en matière de conseil dit "indépendant" et d'avantages et rémunérations relève de la responsabilité de l'entité qui fournit le service d'investissement au client.</i></p> <p><u>17.1 Dans le cadre d'un conseil en investissement indépendant :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>le Distributeur ne facture pas à la société de gestion de droit, commission ou avantage pécuniaire en lien avec la prestation fournie au Client ;</i></li> <li>• <i>si une telle facturation devait avoir lieu, le Distributeur la reverse immédiatement au Client ;</i></li> <li>• <i>le Distributeur peut néanmoins conserver les avantages non monétaires mineurs qui sont susceptibles d'améliorer la qualité du service fourni au Client et dont la grandeur et la nature sont telles qu'ils ne peuvent pas être considérés comme empêchant le respect par le Distributeur de son devoir d'agir au mieux des intérêts du Client (ces avantages doivent être clairement signalés aux Clients).</i></li> </ul> <p><u>17.2 Dans le cadre d'un conseil en investissement non-indépendant ou d'un service de RTO :</u></p> <p><i>Le Distributeur peut facturer à la société de gestion une rémunération, une commission ou un avantage non monétaire en lien avec la fourniture d'un service d'investissement uniquement si :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>le paiement ou avantage a pour objet d'améliorer la qualité du service concerné fourni au Client ;</i></li> <li>• <i>le paiement ou avantage ne nuit pas au respect de l'obligation du Distributeur d'agir d'une manière honnête, loyale et professionnelle aux mieux des intérêts du Client.</i></li> </ul> <p><i>Une telle commission ou avantage est réputée améliorer le service rendu au Client si :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>elle est la contrepartie d'un service supplémentaire ou de niveau plus élevé fourni au Client ;</i></li> <li>• <i>elle est proportionnelle au service supplémentaire ou un service de niveau plus élevé fourni au Client ;</i></li> <li>• <i>le Client en retire un bénéfice tangible.</i></li> </ul>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>17. Incitations (<i>Inducement</i>)</b> (suite)</p>	<p><i>Le Distributeur est conscient qu'une commission ou un avantage versé de manière continue doit être justifié par un service continu fourni au Client.</i></p> <p><i>Le Distributeur s'engage notamment à informer clairement le Client de l'existence, de la nature et du montant du paiement ou de l'avantage reçu.</i></p> <p><u>17.3 Dans le cadre d'un service de mandat de gestion :</u></p> <p><i>Dans le cadre de souscriptions liées à l'exercice d'un service de gestion sous mandat, la commission ou l'avantage perçu par le Distributeur s'il est lui-même gérant du mandat :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>doit être transféré (e) intégralement au Client ;</i></li> <li>• <i>doit être alloué(e) à chaque Client ;</i></li> <li>• <i>le Client doit recevoir une information périodique sur les montants transférés.</i></li> </ul>
<p><b>18. Tarification et facturation</b> (Voir annexe 1)</p> <p>En contrepartie des prestations du distributeur, telles que visées à la recommandation n° 7, une rémunération peut être prévue (prévoir, le cas échéant, des justificatifs du caractère pérenne des rémunérations).</p> <p>Préciser que le distributeur doit s'acquitter de ses obligations en matière d'information sur sa rémunération. Il est rappelé que la gestion collective a dorénavant l'obligation d'informer les porteurs des rémunérations qu'elle verse à un tiers, en lien avec ce service fourni au client.</p> <p><b>Préciser le régime fiscal TVA</b>  <i>[Pour la France : conformément aux dispositions combinées des articles 261 C-1°-e, 260 C-8° et 260 C-12° du Code général des impôts, la réglementation prévoit que les commissions de placement sont exonérées de TVA sans possibilité d'option pour le prestataire (BOI TVA-SECT-50-10-30-10-20120912, §230 et 300) établi selon la réglementation en vigueur à ce jour.]</i></p> <p>Indiquer éventuellement le seuil de déclenchement des paiements et les modalités de prescription des sommes.</p>	<p>« Les modalités de la rémunération sont définies en annexe 1.</p> <p><u>Prescription du versement</u>  <i>Le Distributeur renonce à percevoir sa rémunération s'il n'a pas transmis la facture correspondante au trimestre civil concerné dans un délai maximum de [à compléter/modifier suivant l'organisation des parties].</i></p> <p><u>Seuils de déclenchement</u>  « Le versement de la rémunération sera effectué dans [à compléter suivant l'organisation des parties] suivant réception de la facture. Option : Tout paiement inférieur à XXX euros sera reporté sur la facture suivante. »</p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>19. Responsabilités des parties</b></p>	<p>« En cas de non-respect de l'une de ses obligations par l'une ou l'autre des Parties, sauf en cas de force majeure, la Partie défaillante indemniserà l'autre de tous préjudices, quels qu'ils soient. [Clause à développer si nécessaire suivant les intentions des parties (partage, limitation, aménagement possible de responsabilité)] »</p>
<p><b>20. Dispositions spécifiques en cas de sous-distribution (optionnel)</b></p> <p>Il est recommandé d'inclure une clause prévoyant un accord préalable écrit de la société de gestion sur le réseau de sous-distribution.</p> <p>Lister en annexe 1A) l'ensemble des sous-distributeurs. Prévoir une mise à jour chaque fois que nécessaire de ladite liste par avenant.</p> <p>Rappeler que le distributeur est responsable des actes de son réseau de sous-distribution. En particulier, préciser les rôles et les obligations du distributeur et du sous-distributeur. Prévoir l'obligation pour le distributeur d'établir avec les sous-distributeurs une convention dont les obligations sont au moins équivalentes à la présente Convention, et en particulier :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• préciser les modalités de transmission des documents réglementaires et autres informations nécessaires au sous-distributeur ;</li> <li>• prévoir l'utilisation des documents promotionnels émis par la société de gestion ou par le distributeur, donc validés par la société de gestion ;</li> <li>• prévoir si le sous-distributeur est autorisé ou non à émettre sa propre documentation à caractère promotionnel.</li> </ul> <p><b>Attention.</b> Il est recommandé de ne prévoir qu'à titre exceptionnel cette possibilité et les modalités d'utilisation et de validation des documents promotionnels établis par les sous-distributeurs, la réglementation ne couvrant pas actuellement ce cas (c'est pourquoi ce cas n'est prévu dans l'exemple).</p> <p>Cette clause pourra prévoir une interdiction de "sous-sous-distribution".</p>	<p>« En cas de sous-distribution, le Distributeur s'engage à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• recueillir l'accord préalable et écrit de la société de gestion sur les sous distributeurs ;</li> <li>• faire toutes diligences en vue de vérifier l'honorabilité et les habilitations réglementaires des sous-distributeurs dans le cadre de la présente Convention ;</li> <li>• signer avec chaque sous-distributeur, un accord comportant des obligations au moins équivalentes à celles visées par la présente Convention, notamment : <ul style="list-style-type: none"> <li>– les modalités de transmission des documents réglementaires, à caractère promotionnel et autres informations nécessaires à l'investisseur pour fonder son consentement ;</li> <li>– que les conventions de sous-distribution seront modifiées ou résiliées de plein droit en cas de modification ou résiliation de la présente Convention.</li> </ul> </li> </ul> <p><i>Le Distributeur reste seul responsable vis-à-vis de la société de gestion de tous les actes de ses sous-distributeurs entraînant le non respect de l'une quelconque des obligations au titre de la présente Convention.</i></p> <p><i>Le Distributeur reste seul responsable vis-à-vis de la société de gestion de tous les actes de ses sous-distributeurs entraînant le non respect de l'une quelconque des obligations au titre de la présente Convention.</i></p> <p><i>En cas de sous distribution, la responsabilité du respect des obligations en matière de gouvernance produits prévues précédemment incombe à tout distributeur qui a une relation directe avec un Client.</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>20. Dispositions spécifiques en cas de sous-distribution (optionnel) (suite)</b></p>	<p><i>Un distributeur qui est un intermédiaire du Distributeur :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>veille à ce que les informations pertinentes sur l'OPC de la société de gestion soient transmises au distributeur final de la chaîne ;</i></li> <li>• <i>prend les mesures nécessaires pour permettre à la société de gestion qui demande des informations sur les ventes d'un OPC d'obtenir ces informations afin de se conformer à ses obligations en matière de gouvernance des OPC ; et</i></li> <li>• <i>se conforme dans le cadre des services qu'il fournit, aux dispositions en matière de gouvernance des OPC.</i></li> </ul> <p><i>Le Distributeur s'engage également à transmettre toutes les informations nécessaires aux sous-distributeurs afin que ces derniers respectent les règles relatives à la transparence des coûts vis-à-vis des Clients, telle que définies dans la Convention.</i></p> <p><i>La liste des sous-distributeurs est jointe à la Convention en annexe 1A) et est mise à jour [modalités de mise à jour à prévoir par les parties].</i></p> <p><i>[Option : Le sous-distributeur n'est pas autorisé à nommer/désigner des tiers/distributeurs.]</i></p> <p><i>La société de gestion se réserve le droit de révoquer son accord concernant chaque sous-distributeur. (Prévoir les modalités de révocation du sous-distributeur) »</i></p>
<p><b>21. Révision</b></p> <p>Préciser si les modalités de révision sont identiques pour le contrat et pour ses annexes.</p>	<p><i>« Toutes modifications de la Convention, y compris de ses annexes, fera l'objet d'un accord préalable et d'un avenant écrit signé par les Parties.</i></p> <p><i>[Option : Cependant et par dérogation, les annexes XX et XX pourront faire l'objet de modifications selon la procédure suivante : ... »</i></p> <p><i>(Il est possible de prévoir une procédure plus rapide de validation des modifications concernant notamment la liste des OPC concernés afin d'éviter un avenant systématique)] »</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>22. Durée, prise d'effet et modalités de résiliation de la Convention</b></p> <p>La durée de la Convention est en général indéterminée. Préciser la date à laquelle la Convention prend effet. Distinguer le cas échéant les modalités de résiliation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dans le cadre de la fin contractuelle,</li> <li>• Non-respect des déclarations et engagements (du commentaire n° 6) de la Convention,</li> <li>• De manquement aux obligations de la Convention, non remédié dans un délai de xxx (prévoir éventuellement une clause de résolution à l'amiable),</li> <li>• En cas de faute de l'une des parties...</li> </ul> <p>Prévoir un préavis adapté à chaque situation. Exemples d'éléments pouvant être détaillés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ préavis,</li> <li>○ indemnités,</li> <li>○ maintien, le cas échéant, de la rémunération...</li> </ul>	<p><i>ENTRÉE EN VIGUEUR et DURÉE</i></p> <p><i>« La Convention entre en vigueur à compter du xxx et est conclue pour une durée indéterminée. »</i></p> <p><i>RÉSILIATION</i></p> <p><i>« 1.1 Chaque Partie peut résilier la Convention à tout moment, avec un préavis minimum de [x mois], par lettre recommandée avec accusé de réception à l'autre Partie.</i></p> <p><i>1.2 En cas d'inexécution par l'une des Parties de l'une quelconque de ses obligations aux termes de la Convention, l'autre Partie pourra la résilier sans préavis, après une mise en demeure restée infructueuse pendant x jours. La résiliation de la Convention en application du présent alinéa, sera acquise de plein droit et sans qu'aucune procédure judiciaire ne soit nécessaire dès expiration du délai de mise en demeure de x jours cité ci-dessus, et sans préjudice de tous dommages-intérêts au bénéfice de la Partie concernée.</i></p> <p><i>1.3 La Convention sera également résiliée de plein droit, immédiatement sans mise en demeure, sans préavis, ni indemnité, ni pénalité, en cas de déclaration inexacte ou qui se révélerait inexacte, en cas de retrait d'agrément, d'autorisation ou de sanction prononcée par toute autorité ou organisme notamment de tutelle, ou en cas de redressement ou de liquidation amiable ou judiciaire de l'une des Parties.</i></p> <p><i>1.4 En cas de changement dans le contrôle et/ou la répartition du capital du Distributeur, la société de gestion pourra notifier la résiliation immédiate et sans préavis de la Convention ; toute modification substantielle dans le contrôle et/ou la répartition du capital du Distributeur devra être immédiatement notifiée à la société de gestion par le Distributeur.</i></p> <p><i>[Option : 1.5 Si la société de gestion est à l'initiative de la résiliation de la Convention et hors le cas d'inexécution, la commission prélevée sur les frais annuels de gestion prévue à l'article X continuera d'être versée au Distributeur pendant une période de [x] mois à compter de la date de la résiliation sur la base des encours maintenus pendant cette période.</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>22. Durée, prise d'effet et modalités de résiliation de la Convention</b> (suite)</p>	<p>1.6 Pendant la durée de (x) mois prévue ci-dessus concernant le maintien du paiement de la commission et jusqu'à l'arrêt total du paiement de cette commission, les obligations suivantes des parties sont maintenues :</p> <p><u>Pour la société de gestion :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre à disposition du distributeur les documents d'information réglementaire et leur mise à jour (prospectus, DICI, rapport annuel, informations liées aux changements des OPC concernés...) (Renvoyer à une annexe pour les modalités de mise à disposition).</li> </ul> <p><u>Pour le distributeur :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Au cours de l'investissement, transmettre à l'investisseur l'information réglementaire et les autres informations nécessaires à la compréhension du produit fournies par la société de gestion sans y apporter de modification.</li> <li>• Pendant la durée de l'investissement, se conformer aux exigences de l'article 17.2 de la Convention.</li> </ul> <p>1.7 La résiliation de la Convention entraîne résiliation automatique de toutes les Conventions de sous-distribution que le Distributeur aura pu conclure avec des tiers pour les produits à la Convention, sous réserve des clauses prévues au point 1.6. »</p> <p>OU</p> <p>« 2.1 Chacune des Parties peut résilier la Convention par lettre recommandée avec accusé de réception adressée à l'autre Partie et moyennant un préavis de [x jours].</p> <p>2.2 Chaque Partie peut résilier la Convention sans préavis et de plein droit si l'autre Partie :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• n'exécute pas l'une de ses obligations au titre de la Convention après l'expiration d'un délai de x jours suivant la réception d'une mise en demeure lui enjoignant d'exécuter cette obligation, sans préjudice des éventuels dommages et intérêts auxquels la Partie lésée pourra prétendre du fait du non-respect par l'autre Partie de ses obligations ;</li> </ul> <p>OU</p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>22. Durée, prise d'effet et modalités de résiliation de la Convention</b> (suite)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>ne peut plus se conformer à, ou se voit retirer, l'agrément ou toute autre autorisation nécessaire à l'exécution de ses obligations au titre de la Convention ; OU</i></li> <li>• <i>fait l'objet d'une procédure de faillite, de réorganisation ou de liquidation, devient insolvable ou fait l'objet d'une procédure similaire.</i></li> </ul> <p><i>2.3 En cas de dénonciation de la Convention par la société de gestion, en dehors des cas prévus aux dispositions visées ci-dessus (article 1.2), la société de gestion continuera à verser au Distributeur la rémunération selon les dispositions prévues à l'article [x], pendant une durée de [x] mois à compter de la date d'effet de la résiliation, sur les encours existants à la date d'effet de la résiliation diminués des rachats survenant après cette date.</i></p> <p><i>2.4 Pendant la durée de (x) mois prévue ci-dessus concernant le maintien du paiement de la rémunération et jusqu'à l'arrêt total du paiement de cette rémunération, les obligations suivantes des parties sont maintenues :</i></p> <p><u>Pour la société de gestion :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Mettre à disposition du distributeur les documents d'information réglementaire et leur mise à jour (prospectus, DICI, rapport annuel, informations liées aux changements des OPC concernés...) (Renvoyer à une annexe pour les modalités de mise à disposition).</i></li> </ul> <p><u>Pour le distributeur :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Au cours de l'investissement, transmettre à l'investisseur l'information réglementaire et les autres informations nécessaires à la compréhension du produit fournies par la société de gestion sans y apporter de modification.</i></li> <li>• <i>Pendant la durée de l'investissement, prendre périodiquement et au moins annuellement l'attache de l'investisseur afin de s'assurer que le produit initialement proposé est toujours adéquat.</i></li> </ul> <p><i>2.5 La résiliation de la Convention entraîne résiliation automatique de toutes les Conventions de sous-distribution que le Distributeur aura pu conclure avec des tiers pour les produits à la Convention, sous réserve des clauses prévues au point 2.4. »</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>23. Traitement des réclamations</b></p> <p>Dans la mesure où le distributeur est seul responsable de la relation client, c'est à lui de réceptionner l'ensemble des réclamations et de les réacheminer aux personnes mises en cause.</p> <p>L'AFG recommande aux société de gestion de demander à leurs distributeurs de leur communiquer régulièrement la liste des types/natures de réclamations.</p>	<p><i>«Toute réclamation formulée par un investisseur devra être traitée dans le cadre d'une procédure adaptée par le distributeur qui a lui seul la responsabilité de la relation client, comme prévue à l'article X.</i></p> <p><i>Après analyse de ladite réclamation par le distributeur, celui-ci la transmettra à la société de gestion chaque fois que la responsabilité de cette dernière sera mise en cause, en vue d'une concertation sur la suite à donner. En cas de mise en cause de la société de gestion, cette dernière restera maître de la réponse finale à donner.</i></p> <p><i>Dans le cas où la société de gestion recevrait directement une réclamation de la part de l'investisseur final mettant en cause le Distributeur, elle s'engage à transmettre ladite réclamation afin que le Distributeur en assure le traitement avec son concours éventuel. (Adapter les modalités de transmission)</i></p> <p><i>Dans le cas où la société de gestion recevrait directement une réclamation de la part de l'investisseur final mettant en cause la société de gestion elle-même, elle s'engage à transmettre ladite réclamation et la réponse qu'elle y a apportée au Distributeur. (Adapter les modalités de transmission) »</i></p>
<p><b>24. Notification, communication (clause non obligatoire)</b></p> <p>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.</p> <p>En cas de réception d'une réclamation par le distributeur, prévoir les modalités de transmission.</p>	<p>Rédaction à adapter au cas par cas.</p>
<p><b>25. Informatique et libertés</b></p>	<p><i>Les données à caractère personnel concernant les employés ou collaborateurs de la société de gestion et du Distributeur collectées par la société de gestion et le Distributeur (ci-après les "Données personnelles") font l'objet d'un traitement automatisé par les deux parties.</i></p> <p><i>L'objet du traitement automatisé des données personnelles est l'exécution des obligations des parties au titre de la Convention, et notamment la coordination de la démarche commerciale.</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>25. Informatique et libertés</b> (suite)</p>	<p><i>Les parties consentent à leur communication à des tiers pour satisfaire aux obligations légales et réglementaires, pour l'exécution de travaux confiés à des prestataires de services et sans préjudice du droit d'opposition qu'il peut exercer à tout moment dans les conditions visées ci-dessous.</i></p> <p><i>Les parties s'engagent à respecter l'ensemble des règles et réglementations applicables à la protection des données personnelles et des libertés fondamentales, et notamment à prendre toutes les protections utiles afin de préserver la sécurité des données personnelles et notamment d'empêcher qu'elles soient déformées, endommagées ou communiquées à des tiers non autorisés.</i></p> <p>[Les conversations téléphoniques entre le Distributeur et la société de gestion peuvent être enregistrées.]</p> <p><i>La loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'Informatique, aux Fichiers et aux Libertés prévoit un droit d'accès, d'opposition et de rectification de ces informations dans les conditions prévues par cette loi.</i></p>
<p><b>26. RGPD</b></p> <p>Du fait de l'application directe du Règlement Général sur la Protection des Données, la référence à celui-ci emportait l'ensemble des dispositions qui en découlent.</p> <p>L'optique ainsi prise est de faire valoir la qualité de "Responsable de traitement" de chacune des parties dans la perspective de veiller à se prémunir contre le risque d'une requalification du distributeur en "Sous-traitant". En effet, dans la mesure où l'une des parties au contrat donne contractuellement des directives en matière de données personnelles à l'autre partie, cette dernière pourrait être requalifiée par les juges (ou la CNIL) de "sous-traitant" (ou de "responsable conjoint") et par conséquent tenir comme responsable de traitement la société de gestion. Ainsi, il s'agit en découpant nettement les périmètres des deux parties avec leur qualité respective de "Responsable de traitement" d'éviter les interférences en termes de responsabilités notamment.</p>	<p><i>Dans le cadre de l'application du présent contrat, chacune des parties agit en qualité de Responsable de traitement des données à caractère personnel (ci-après "Données personnelles"), protégées par la réglementation sur la protection des données qu'elle peut recevoir ou auxquelles elle peut avoir accès.</i></p> <p><i>En conséquence, chacune des parties s'engage à respecter strictement, pendant toute la durée du contrat et à son terme lorsque nécessaire, le Règlement Européen EU 2016/679 ainsi que le droit national en vigueur (ci-après "Lois et réglementations applicables").</i></p> <p><u><i>1. Données Personnelles des employés et mandataires sociaux de chaque partie</i></u></p> <p><i>Chacune des parties traite les données à caractère personnel de ses employés et mandataires sociaux, conformément aux Lois et réglementations applicables.</i></p>

COMMENTAIRES	CLAUSIER
<p><b>26. RGPD (suite)</b></p>	<p>Chacune des parties peut être amenée à communiquer à l'autre partie certaines des Données personnelles précitées, pour les besoins de l'exécution du présent contrat, de l'exécution d'obligations légales ou de la poursuite d'intérêts légitimes (entretien de la relation commerciale)<sup>6</sup>, dans cette hypothèse, la partie recevant ces données le fera en qualité de "destinataire", puis traitera celles-ci sous sa propre responsabilité, en qualité de "responsable du traitement", se conformant aux Lois et Réglementations applicables.</p> <p>En aucun cas la partie ayant communiqué à l'autre les Données personnelles précitées ne pourra être tenue responsable du/des traitement(s) fait par cette dernière, toute responsabilité conjointe et/ou solidarité étant exclue.</p> <p><u>2. Données personnelles collectés par le Distributeur auprès de clients souscripteurs</u></p> <p>S'agissant des Données personnelles de clients collectées par le distributeur dans le cadre de contrats établis pour la souscription de parts et/ou actions des OPC, le distributeur s'engage, en tant que "responsable du traitement", à se conformer aux obligations résultant du RGPD, notamment aux obligations d'information de l'article 13 de ce Règlement.</p> <p>Pour la société de gestion XX : à compléter.</p> <p>Pour le Distributeur YY : à compléter.</p>
<p><b>27. Loi applicable et juridiction compétente</b></p> <p>Détermine le tribunal compétent et le droit applicable en cas de litige.</p> <p>Il est recommandé d'imposer le droit français comme droit applicable dans la mesure où certaines dispositions prévues ici relèvent uniquement du droit français (ex : validation des documents publicitaires).</p>	<p>La conclusion, l'application et l'interprétation de la présente Convention sont soumises à la Loi française.</p> <p>En cas de litige, le tribunal de xxx sera seul compétent pour statuer.</p>

<sup>6</sup> À personnaliser par chaque société de gestion par l'examen des différentes bases légales applicables aux traitements qu'elle réalise telles que formulées sur son registre RGPD. L'entretien de la relation commerciale pouvant s'inscrire, suivant le cas, dans la poursuite d'intérêts légitimes, la référence à l'intérêt légitime peut s'avérer ainsi utile dans le cas de données de personnes physiques traitées, non pas dans le cadre d'un contrat conclu par ces personnes physiques, mais d'un contrat conclu par leurs entités personnes morales.

## RECOMMANDATION N° 2

### Modèle d'annexe technique aux Conventions de commercialisation

→ **Annexe 1** : reprenant les modalités de tarification sur encours commercialisés.  
Cette annexe n'a pas vocation à être transmise en dehors des signataires de la présente Convention.

L'AFG recommande que la Convention de commercialisation comporte cette annexe qui est partie intégrante de la Convention.

# Annexe 1

## Rémunération des encours

Pour chaque mode de rémunération, il est recommandé que les informations suivantes soient présentées :

- Le type de taux de commercialisation (exemple : prorata de frais de gestion, prorata d'encours),
- Le type de date retenue pour les encours (exemple date de VL ou de RL),
- La fréquence de la base de calcul (exemple : base quotidienne, hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle, etc.),
- La formule de calcul<sup>7</sup> (cf. exemple ci-dessous),
- La valeur des taux (par code tarif, exemple dans le tableau ci-dessous),
- Les seuils de calcul (exemple : minimum de commission),
- Les frais et taxes (brut ou non),
- La devise et le référentiel de taux de change applicable, le cas échéant.

### Modalités de facturation

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

- La périodicité,
- Le délai,
- Les justificatifs attendus (attestation du/ des TCC...),
- Le processus (exemple : décompte du distributeur, validation de la société de gestion, émission de la facture par le distributeur...).

### Modalités de paiement

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

- Le seuil de règlement,
- La périodicité,
- Le délai et les pénalités,
- La devise,
- Références bancaires pour le règlement (IBAN),
- Les spécificités en cas de résiliation<sup>8</sup> : formule de calcul et délais.

<sup>7</sup>) Le groupe de travail de l'AFG chargé de la mise à jour des annexes des Conventions de distribution, en collaboration avec le groupe de travail DMFSA, a proposé la "formule de calcul générique".

<sup>8</sup>) Les modalités de résiliation sont un sujet/une clause à part entière.

## Exemple d'annexe 1

### Annexe 1

#### CODES DES TARIFS DE RÉMUNÉRATION PRÉVUS 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	La valeur des taux	Seuil (éventuel) de calcul	Seuil (éventuel) de règlement
Code A	x %	...	...
Code B	y %	...	...
Code C	z %	...	...
Seuil global		...	...



#### 1. Formule générique<sup>9</sup> de calcul des rétrocessions :

$$\text{Montant Commission de la période} = \sum_{\text{Cycle} = 1}^{\text{N}} \text{Encours valorisé} * \text{Base de calcul} * \text{Taux} * \text{Prorata temporis}$$

#### 2. Définition des termes

##### 2.1 Période

- Période de calcul du montant des commissions (*ex : trimestriellement sur un cycle mensuel*).

##### 2.2 Cycle

- Prise en compte de l'encours valorisé de la période.

##### 2.3 Encours valorisés

- Quantité par code ISIN x valeur Liquidative de la période.

##### 2.4 Base de calcul

- Pourcentage frais facturés à l'OPCVM servant de base pour l'application du taux de rétrocession (*ex. : frais de gestion fixe ou bien encore frais de commercialisation*)

Remarque : si le Taux de commission est exprimé en points de base, alors la Base de calcul sera toujours égale à 1.

##### 2.5 Taux

- Taux de commission négocié avec le commercialisateur, toujours exprimé en pourcentage.

##### 2.6 Prorata temporis

**Numérateur / Dénominateur**

Nb de jour exact / Nb de jour exact

Mois de 30 jours / Base 360

Remarque : à adapter si calcul hebdomadaire ou semestriel.

<sup>9)</sup> "Formule de calcul générique" proposée par le groupe de travail de l'AFG chargé de la mise à jour des annexes des conventions de distribution, en collaboration avec le groupe de travail DMFSA (Dematerialised Mutual fund Sales Agreements).

L'AFG remercie l'ensemble des membres du groupe de travail qui ont participé à l'élaboration de ce document, dans le cadre des travaux de la Commission Commercialisation, présidée par **Jean-Marie CATALA**, Directeur Général Délégué de Groupama AM.

41 rue de la Bienfaisance | 75008 Paris | Tél. +33 1 44 94 94 00  
45 rue de Trèves | 1040 Bruxelles | Tél. +32 2 486 02 90  
@AFG\_France | [www.afg.asso.fr](http://www.afg.asso.fr)



AFG

41 rue de la Bienfaisance

75008 Paris

T: +33 1 44 94 94 00

 @AFG\_France

45 rue de Trèves

1040 Bruxelles

T: +32 2 486 02 90

[www.afg.asso.fr](http://www.afg.asso.fr)



  
association française  
de la gestion financière