



11^{ème} journée des RCCI et RCSI

Mardi 15 mars 2011 – Palais des Congrès

Atelier n° 1 :
La rédaction des messages commerciaux :
comment adopter les meilleures pratiques ?

L'action du régulateur en matière de commercialisation

Guillaume Eliet, chef du Service des prestataires et des produits d'épargne

L'action du régulateur en matière de commercialisation

- **Les causes ; une nouvelle orientation du régulateur vers la commercialisation**
 - La MIF : une approche de la régulation centrée sur le client
 - La régulation actuelle : une approche par les risques
 - Une régulation homogène pour les fonds de droit français et les fonds étrangers autorisés à la commercialisation en France
- **Les objectifs ; qu'est ce qu'une bonne commercialisation ?**
 - Elle s'inscrit dans un cadre réglementaire clarifié
 - Elle est fondée sur l'information et le conseil
 - Elle ne s'arrête pas à la souscription
- **L'action concrète du régulateur :**
 - Un examen des documents commerciaux *a priori* de l'agrément (ou de l'autorisation de commercialisation) d'un produit
 - Une veille et un suivi des publicités *a posteriori* de l'agrément (ou de l'autorisation de commercialisation)
 - La construction d'une doctrine
 - Les sujets à ouvrir

Débat

Le mouvement vers la commercialisation : tendance de fond dans tous les établissements ou lubie du régulateur ?

Les bonnes pratiques en matière de documentation commerciale

Morgane Rollin, adjointe au responsable du pôle organismes de placement collectif du Service des prestataires et des produits d'épargne

Les bonnes pratiques en matière de documentation commerciale (brochure, *reporting*, affiche...)

- **Le choix du visuel**
 - Pas de visuels laissant supposer une performance positive systématique du fonds
 - Flèches systématiquement orientées vers le haut, chiffres toujours positifs = peuvent être considérés comme faisant de la performance l'axe central de la communication
- **L'accroche commerciale**
 - Mauvaise association des notions de « performance » et de « sécurité ». (Dans la mesure où la recherche de préservation du capital se fera toujours au détriment de la performance obtenue = pas possible d'afficher les notions de « performance » et de « sécurité », ou toutes autres notions similaires sans ajouts de mentions explicatives complémentaires)
- **L'utilisation du nom du régulateur**
 - Article 314-17 du RG AMF : « *L'information [des clients] n'utilise pas le nom d'une autorité compétente, quelle qu'elle soit, d'une manière qui puisse indiquer ou laisser entendre que cette autorité approuve ou cautionne les produits ou services du prestataire de services d'investissement* ».

Les bonnes pratiques en matière de documentation commerciale (brochure, *reporting*, affiche...)

- **Les performances**

- Pas de simulation de performance sur un fonds mettant en œuvre une gestion discrétionnaire
- Avertissement à insérer sur les performances = attirer l'attention de l'investisseur sur le fait que les performances passées (ou simulations) ne sont pas un indicateur fiable des performances futures.
- Indication nécessaire de la période de référence et de la source des données
- Éviter le *cherry picking* sur les performances présentées

- **L'échelle de risques**

- Pas de visuel trompeur sur l'échelle de risque

- **Les oublis à éviter**

- Exposer les principaux risques. L'appréciation de l'exactitude de l'information repose sur une présentation équilibrée des différentes caractéristiques du produit financier. Les risques doivent figurer d'une manière aussi apparente que le sont les avantages.
- La référence au document réglementaire

Débat

Les exigences réglementaires entraînent-elles la mort des documents commerciaux ?

La doctrine relative aux produits complexes

Morgane Rollin, adjointe au responsable du pôle
organismes de placement collectif du Service
des prestataires et des produits
d'épargne

Rappel

- Pourquoi ?

Un constat du régulateur : certains produits sont trop complexes pour être vendus dans le grand public

- Pour qui ?

Les distributeurs, les professionnels au contact du client final « grand public », ceux qui doivent s'assurer que le client comprenne le produit et mesure les risques qu'il prend lorsqu'il y souscrit

- Comment ?

Par la description d'un périmètre de produits : les fonds à formule et les EMTN structurés complexes

Les critères

- La principale difficulté : comment être sûr qu'un produit entre dans le champ d'application de la position ?
 - La présentation du produit minimise les risques de pertes liées à des scénarios extrêmes de marché
Ex : produit indexé au CAC 40 à horizon 2 ans offrant :
 - (i) perte en capital équivalente à celle de l'indice si le CAC 40 a baissé de plus de 50%
 - (ii) capital initial si l'indice CAC 40 n'a pas baissé de plus de 50% :
 - (iii) 10% si l'indice CAC 40 est en hausseSi la présentation est équilibrée : risque en capital mis en avant, placement comparé à un placement risqué de type actions -> le produit n'entre pas dans le champ d'application de la position
 - Les paramètres de marché entrant dans le calcul de la performance sont difficilement appréhendables sur le marché (volatilité, corrélation..)
Ex : produit présentant les mêmes caractéristiques que ci-dessus mais indexé sur l'indice VSTOXX à la place du CAC 40
-> quelle que soit sa présentation, le produit entre dans le champ d'application de la position

Les critères

- Les paramètres de calcul de la performance reposent sur des scénarios croisés (évolution des actions et évolution des taux)

Ex : instrument financier qui propose la performance moyenne du CAC 40 sur une durée de 5 ans augmentée ou diminuée d'un coupon annuel conditionné à l'évolution du marché obligataire

-> quelle que soit sa présentation, le produit entre dans le champ d'application de la position

- Le mécanisme décrivant la performance comporte plus de 3 étapes de calcul

Ex : idem exemple 1

l'indice est en baisse de plus 50% : perte ou sinon capital = **1^{er} mécanisme**

l'indice est en hausse : gain de 10% = **2^{ème} mécanisme**

Remarque : ces 4 critères ne sont pas applicables lorsque le produit offre au moins une protection de 90% du capital initial à une échéance prédéterminée

- L'enjeu

- Créer de la stabilité dans l'appréciation des structurations proposées
- Donner de la visibilité aux professionnels sur les exemples de produits considérés comme rentrant dans le champ d'application de cette position

Débat

Quelles sont les premières conclusions à tirer de cette nouvelle doctrine ?