

Impression à partir d'une page du site internet de l'AMF

28 août 2014

Souscription d'un fonds à formule lorsque la plaquette commerciale d'un produit n'est pas suffisamment claire

En cas de contestation d'une souscription de produit complexe, l'analyse de la plaquette commerciale est aussi importante que la documentation contractuelle. Si la plaquette commerciale n'est pas suffisamment claire et qu'elle a induit le client en erreur, je peux intervenir.

Les faits

En 2008, Mme S. a rendez-vous avec son conseiller, qui lui propose la souscription d'un fonds à formule. Lors de cet entretien, Mme S. indique qu'elle souhaite un produit ayant une échéance de 4 ans. Son conseiller l'oriente vers un fonds à formule (1), à échéance 8 ans (2016), tout en lui précisant qu'elle pourrait opter pour une sortie au bout de 4 ans, soit en 2012, sans frais. Mme S. souscrit donc à ce produit.

En 2012, elle demande le rachat de ses parts ; elle est très surprise de constater que des frais lui sont appliqués. Elle adresse une réclamation auprès de son établissement, qui lui précise que la possibilité de sortie anticipée sans frais en 2012 était assortie de conditions, qui n'étaient pas remplies en l'espèce et que des frais de rachat étaient prévus dans les autres cas.

Mme S. a sollicité mon intervention, estimant avoir été induite en erreur par le dépliant publicitaire et par le discours de son conseiller. Elle sollicite le remboursement des frais de rachat, indument percus selon elle.

_'analyse

Le fonctionnement d'un fonds à formule est en général compliqué, et le discours du conseiller et la plaquette publicitaire jouent un rôle important dans la compréhension par le client du produit souscrit.

J'ai d'abord étudié le fonctionnement du produit souscrit par Mme S., en examinant la documentation contractuelle (le « prospectus simplifié $w^{(2)}$). Ce produit était bien à échéance de 8 ans, soit en 2016; toutefois, si certaines conditions étaient



réunies, une échéance anticipée était prévue. Cette échéance anticipée n'était pas au choix du porteur, mais soumise à des conditions particulières, en l'occurrence la performance d'un indice boursier. En l'absence de performance de l'indice, le produit perdurait, et des frais de rachat étaient prévus si le porteur souhaitait une sortie avant 2016.

En l'espèce, les conditions de performance de l'indice n'étant pas remplies, le produit était à échéance de 8 ans, et les frais de rachat facturés à Mme S. étaient contractuellement prévus.

Toutefois, en analysant le document publicitaire remis à Mme S. et soumis à mon examen, j'ai relevé qu'il n'apparaissait pas clairement que cette échéance anticipée n'était pas au choix du porteur. La présentation du produit n'était, à mon sens, pas suffisamment claire, notamment sur les différentes échéances possibles. De plus, les frais de rachat en cas de sortie anticipée du produit n'étaient pas indiqués dans ce dépliant.

La recommandation

Même si Mme S. ne contestait pas avoir reçu la documentation contractuelle du produit, j'ai considéré que la présentation commerciale qui lui avait été faite n'était pas suffisamment claire, d'autant plus qu'elle avait exprimé, lors de l'entretien de souscription, la durée de placement souhaitée (de 4 ans), ce qui n'est pas, en l'espèce, contesté.

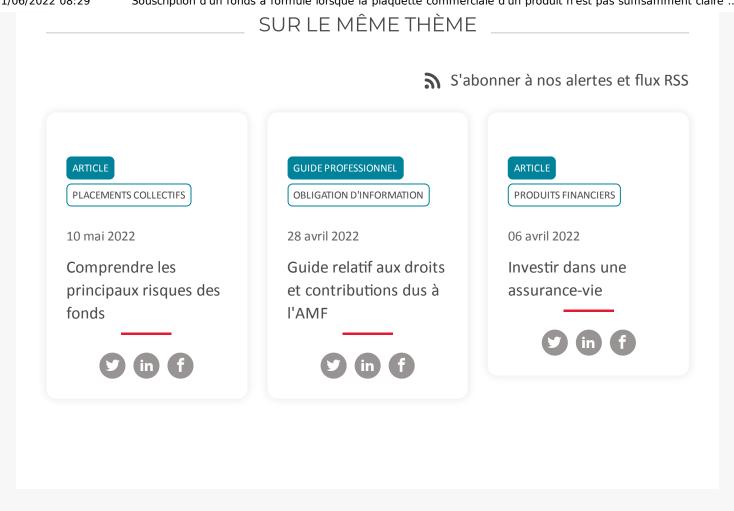
Suite à mon intervention, l'établissement a accepté de procéder au remboursement des frais de rachat perçus, soit environ 1 000€.

Mots clés

PLACEMENTS COLLECTIFS

- [1] Un fonds à formule est un OPCVM qui s'engage à atteindre, à l'échéance d'une période donnée, un montant déterminé par l'application d'une formule de calcul prédéfinie.
- [2] Aujourd'hui appelé « Document d'information clés pour l'investisseur » ou DICI





Mentions légales :

Responsable de la publication : Le Directeur de la Direction de la communication de l'AMF. Contact : Direction de la communication, Autorité des marchés financiers - 17, place de la Bourse - 75082 Paris Cedex 02

