

Rémunération au titre de la distribution d'Organismes de Placement Collectif et remises négociées à certains porteurs

AXA Investment Managers

mars 2024

1. Introduction

Le présent document, établi en application en particulier de la directive MIF 2014/65/EU (MIF), a pour objectif d'informer nos clients ou investisseurs potentiels de la rémunération éventuelle que peut percevoir ou verser AXA Investment Managers Paris, AXA REIM SGP, AXA IM Prime ou AXA IM Select France (ci-après « AXA IM ») dans le cadre de son activité de commercialisation d'organismes de placement collectif (OPC) et de fourniture de service de conseil en investissement..

Cette rémunération ne sera en aucun cas due ni supportée par l'investisseur et ne vient donc en aucun cas se rajouter aux frais de gestion et d'administration de l'OPC considéré.

Le présent document viendra aussi préciser les règles applicables concernant les remises négociées sur frais de gestion qui peuvent être accordées au cas par cas au porteurs de nos fonds.

Ce document s'adresse à nos clients ou investisseurs potentiels qu'ils soient investisseurs professionnels ou non professionnels au sens de la directive MIF.

Les sociétés de gestion de portefeuille d'AXA IM sont agréées par l'AMF comme étant habilitée à gérer des OPC ou des mandats de gestion discrétionnaire, fournir des conseils en investissement ainsi qu'à commercialiser des OPC de sociétés tierces, en particulier ou exclusivement appartenant au groupe AXA Investment Managers.

A titre liminaire, nous vous informons qu'AXA IM fournit par nature des conseils considérés comme non-indépendants au sens de la réglementation MIF, et qu'à ce titre, AXA IM pourra toucher des rémunérations de tiers dans le cadre de son activité de conseil en investissement et de distribution d'OPC dans les conditions décrites dans ce document.

Ces conseils reposeront sur une analyse large de différents types d'instruments financiers, qu'il s'agisse des OPC gérés par des entités du groupe AXA IM, mais également, en particulier auprès de clients professionnels, de tout type d'instruments ou contrats financiers.

AXA IM ne touche aucune autre rémunération de la part de producteur/émetteur d'instruments financiers, de banques ni autres tiers, que celles décrites dans ce document, dans le cadre de son activité de commercialisation et de conseils en investissement fournis à ses clients . La seule rémunération éventuelle que pourra recevoir AXA IM sera donc celle d'entités du groupe AXA IM ou d'entités tierces au titre du service de distribution fournit par AXA IM. Il n'est par ailleurs pas prévu, sauf accord particulier

avec nos clients, qu'AXA IM fournisse aux clients une évaluation périodique du caractère adéquat des instruments financiers qui leur seraient recommandés dans le cadre de son activité de conseil en investissement.

2. Gestion des conflits d'intérêts

a. Rappel des règles applicables

En application de l'article L. 533-10 du Code Monétaire et Financier, AXA IM a établi et mis en œuvre une politique de gestion des conflits d'intérêts visant à :

- Empêcher que, à l'occasion de la fourniture d'un service d'investissement, la survenance d'un conflit d'intérêts ne porte atteinte aux intérêts de ses clients ;
- Définir les procédures à suivre et les mesures à prendre en vue de gérer ces conflits

La politique de gestion des conflits d'intérêts d'AXA IM est disponible sur son site Internet à l'adresse suivante :

Pour l'entité AXA IM Paris et AXA IM Prime :

<https://particuliers.axa-im.fr/nos-politiques-interne-et-autres-informations-importantes>

[Pour l'entité AXA IM Select France :](#)

Pour l'entité REIM SGP :

b. Rémunération dans le cadre de la distribution

Dans le cadre de son activité de distribution, AXA IM peut être amené à être rémunéré par la société de gestion concernée pour le service rendu.

Cette rémunération fixe et constante dans le temps n'est pas négociée par nos équipes de ventes et leur rémunération ne dépend en aucun cas des montants de rémunérations négociées par la direction des entités concernées. Par ailleurs le niveau de rémunération d'AXA IM n'est pas lié au type d'OPC ni à la stratégie des OPC proposés à la commercialisation.

Le risque éventuel de conflit d'intérêts est donc écarté et permet de garantir dans le cadre de son activité de conseil à ses clients un conseil approprié qui réponde au mieux à leurs attentes et objectifs.

3. Commissions reçues de la part de tiers

Ces commissions ont pour objectif d'assurer une qualité de service optimale afin de répondre au mieux au besoin du client. Ainsi, notre objectif est de répondre au mieux aux attentes de nos clients grâce à la proposition d'une gamme de produits d'investissements large, diversifiée, au travers de nombreuses classes d'actifs et de plusieurs zones géographiques, répondant aux besoins spécifiques du client avec des objectifs de gestion appropriés.

La perception de ces commissions permet à AXA IM d'entretenir au mieux les relations avec ses clients, de maintenir son outil de suivi de la relation client dans le but de fournir un service de conseil le plus personnalisé et pertinent possible.

Cette commission, reçue des sociétés de gestion tierces, de manière ponctuelle ou récurrente, consiste en une rémunération destinée à créer une amélioration durable de la qualité du service fourni au client. Il peut être calculé soit sur une base forfaitaire soit en proportion des frais de gestion perçus. D'une manière habituelle, AXA IM sera rémunéré par la société de gestion tierce environ 40% du montant des frais de gestion financiers et administratifs appliqués par la société. Certaines rémunérations pourraient de manière accessoire être inférieures ces taux, en particulier dans le cadre de la distribution d'OPC réservés à, ou auprès de clients professionnels. Une communication pourra ainsi dans ce type de situation être communiquée aux porteurs potentiels dans le cadre du conseil en investissement fourni le cas échéant par AXA IM.

Dans le cadre de son activité de distribution d'OPC du groupe AXA IM, AXA IM n'acceptera ni ne conservera à son bénéfice aucun droits, commissions ou autres avantages monétaires ou non monétaires non mineur en rapport avec la fourniture du service aux clients, versés ou fournis par un tiers ou par une personne agissant pour le compte d'un tiers, en dehors des commissions éventuelles évoquées ici.

4. Commissions payées à des intermédiaires

Dans le cadre de sa politique de développement commercial, AXA IM peut décider de développer des contacts avec divers intermédiaires financiers qui, à leur tour, sont en contact avec des segments de clientèle susceptibles d'intéresser la société de gestion pour laquelle AXA IM agit.

AXA IM applique une politique de sélection stricte de ses partenaires et détermine leurs conditions de rémunération ponctuelle ou récurrente, calculée soit sur une base forfaitaire soit en proportion des frais de gestion perçus dans le but de préserver la stabilité à long terme de la relation.

Dans ce second cas, la rétrocession des frais de gestion sera calculée sur la base du montant distribué ou placé sur la période considérée et payable habituellement trimestriellement.

AXA IM peut également rémunérer ses apporteurs d'affaires selon la nature, la qualité et la portée de leur introduction.

5. Remises négociées avec des clients

Dans le cadre d'accords commerciaux, des remises négociées peuvent être accordées à certains investisseurs sur les frais de gestion d'un OPC d'AXA IM dans lesquels ils sont investis ou souhaitent investir pour leur compte propre.

Nous considérons que les remises négociées que la société de gestion rétrocède à des investisseurs améliorent la qualité du service gestion collectif rendue aux porteurs d'OPC. Par ailleurs, les investissements pourront ouvrir droit à une remise négociée, le cas échéant, au-delà d'un seuil défini dans une politique interne, sans que cela ne porte pas préjudice à la communauté des porteurs.

De plus et afin de s'assurer que la charge des remises accordées ne pèse pas sur la collectivité des porteurs, aucune augmentation de frais de gestion ne pourra être réalisée sur un OPC dont un des porteurs au moins a bénéficié d'une remise négociée dans les 12 mois précédents. Au-delà de cette période, une augmentation de frais ne pourra être envisagée qu'après justification que la tarification envisagée s'inscrit dans un standard de place pour les OPC de cette catégorie et après validation du comité produit d'AXA IM.

Afin en particulier d'encadrer les conflits d'intérêts potentiels, la politique de remises négociées et rétrocessions du groupe AXA IM (Rebate policy) définit les règles applicables au sein du groupe.

6. Avantages non monétaires mineurs

Les avantages non monétaires mineurs sont par définition susceptibles d'améliorer la qualité du service fourni à un client et sont des avantages dont la grandeur et la nature sont telles qu'ils ne peuvent être pas considérés comme empêchant AXA IM d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle, au mieux des intérêts de ses clients.

D'un point de vue réglementaire et donc pour AXA IM, les avantages suivants ne sont considérés comme des avantages non pécuniaires mineurs acceptables, uniquement s'il s'agit :

1. d'informations ou de documents relatifs à un instrument financier ou à un service d'investissement qui sont de nature générique ou personnalisés selon la situation d'un client particulier ;
2. de documents écrits provenant de tiers, commandés et payés par une entreprise pour promouvoir une nouvelle émission que celle-ci réalise ou entend réaliser, ou de tiers contractuellement engagés et rémunérés par l'émetteur pour produire de manière continue de tels documents, à condition que cette relation figure clairement dans les documents et que ceux-ci soient mis à la disposition en même temps de toutes les entreprises d'investissement souhaitant les recevoir ou du grand public ;
3. de participations à des conférences, séminaires et autres événements informatifs sur les avantages et les caractéristiques d'un instrument financier ou d'un service d'investissement donné ;
4. de frais de réception de montant faible et raisonnable, tels que ceux liés aux repas et boissons au cours de réunions ou conférences d'affaires, de séminaires ou d'événements informatifs tels que visés au point 3) ; et
5. d'autres avantages non pécuniaires mineurs dont le régulateur juge qu'ils peuvent améliorer la qualité du service fourni à un client et, eu égard au niveau global des avantages fournis par une entité ou un groupe d'entités, sont d'une ampleur et d'une nature telles qu'ils sont peu susceptibles d'empêcher l'entreprise d'investissement de se conformer à son obligation d'agir dans le meilleur intérêt du client.

Ainsi, AXA IM peut percevoir de la part de tiers et/ou de ses apporteurs d'affaires des informations ou documents relatifs à un instrument financier ou à un service d'investissement qui sont de nature générique ou personnalisés selon la situation d'un client particulier; des participations à des conférences, séminaires et autres événements informatifs sur les avantages et les caractéristiques d'un instrument financier ou d'un service d'investissement donné; des frais de réception d'un montant faible et raisonnable : repas et boissons au cours de réunions ou conférences d'affaires, séminaires ou autres événements informatifs.

Dans tous les cas, le choix par la société de gestion de ses partenaires (et toutes autres relations d'affaires) est réalisé sur la base de critères objectifs aussi bien qualitatifs que quantitatifs et ne prend en aucun cas en compte les avantages non monétaires mineurs éventuels. De plus, le choix de nos partenaires est réalisé en accord avec notre politique de surveillance des conflits d'intérêts.