



Eidgenössische Bankenkommission
Commission fédérale des banques
Commissione federale delle banche
Swiss Federal Banking Commission

Règles-cadres pour la gestion de fortune

Rapport de la CFB

Septembre 2008



Sommaire

Abréviations	3
Vue d'ensemble.....	3
1 Arrière-plan de la circulaire	5
1.1 Les règles de conduite des organisations professionnelles de la gestion de fortune.....	5
1.2 Les gérants de fortune indépendants et leurs clients qualifiés.....	5
1.3 Les titulaires d'une autorisation selon la LPCC	6
1.4 Réaction de la CFB.....	6
1.5 Champ d'application des règles-cadres.....	7
2 Commentaire des différents objets qui doivent être traités par les règles de conduite	8
2.1 Forme du contrat de gestion de fortune	8
2.2 Contenu du contrat de gestion de fortune	8
2.3 Devoir de fidélité du gérant de fortune	9
2.4 Devoir de diligence du gérant de fortune.....	10
2.5 Devoir d'information du gérant de fortune	12
2.6 Rémunération du gérant de fortune.....	13
2.7 Contrôle et sanction du gérant de fortune	14



Abréviations

CFB	Commission fédérale des banques.
LB	Loi fédérale sur les banques et les caisses d'épargne du 8 novembre 1934 (RS 952.0).
LBA	Loi fédérale concernant la lutte contre le blanchiment d'argent dans le secteur financier du 10 octobre 1997 (RS 955.0).
LBVM	Loi fédérale sur les bourses et le commerce de valeurs mobilières du 24 mars 1995 (RS 954.1).
LPCC	Loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux du 23 juin 2006 (RS 951.31).
OB	Ordonnance sur les banques et les caisses d'épargne du 17 mai 1972 (RS 952.02).
OBVM	Ordonnance sur les bourses et le commerce de valeurs mobilières du 2 décembre 1996 (RS 954.11).
OPCC	Ordonnance sur les placements collectifs de capitaux du 22 novembre 2006 (RS 951.311).

Vue d'ensemble

La Circulaire de la Commission fédérale des banques "Règles-cadres pour la gestion de fortune" définit les règles-cadres qui sont utilisées par la Commission fédérale des banques (CFB) comme critères de référence lorsque des organisations professionnelles, dont les membres sont actifs dans le domaine de la gestion de fortune, souhaitent faire reconnaître leurs règles de conduite comme exigences minimales. Les règles-cadres constituent ainsi une sorte d'"exigence minimale pour les exigences minimales".

Les personnes qui ont conclu un contrat écrit de gestion de fortune avec un gérant de fortune indépendant soumis à des règles de conduite édictées par une organisation professionnelle reconnues comme ayant valeur d'exigences minimales par la CFB peuvent être considérées comme étant des "investisseurs qualifiés" au sens de la loi sur les placements collectifs de capitaux (art. 10 al. 3 LPCC et art. 6 al. 2 OPCC)¹. La CFB peut soustraire à certaines dispositions de la LPCC les placements collectifs qui

¹ Le gérant de fortune doit bien entendu être affilié auprès d'un organisme d'autorégulation ou directement auprès de l'autorité de contrôle LBA (art. 6 al. 2 let. a OPCC). Le contrat de gestion de fortune conclu entre le gérant et son client doit satisfaire aux règles de conduite de l'organisation professionnelle dont il est membre (art. 6 al. 2 let. c OPCC).



s'adressent exclusivement à des investisseurs qualifiés, dans la mesure où le but de protection de la loi n'est pas compromis (art. 10 al. 5 LPCC). En outre, les placements collectifs peuvent être proposés à des "investisseurs qualifiés" sans que cela soit considéré comme un appel au public et donc soumis à autorisation (art. 3 LPCC, 3 OPCC).

Les gérants de fortune sont organisés en différentes organisations professionnelles. La CFB ne veut pas octroyer à l'une d'entre elles un droit exclusif en reconnaissant ses règles de conduite comme exigences minimales pour la branche. Elle entend plutôt reconnaître différentes règles de conduite comme exigences minimales. Afin d'assurer toutefois une équivalence minimale entre les règles de conduite des différentes organisations professionnelles, la CFB fixe dans la Circulaire "Règles-cadres pour la gestion de fortune" les règles-cadres que lesdites règles de conduite doivent au moins concrétiser. Elle indique pour cela la direction que celles-ci doivent suivre pour pouvoir être reconnues par la CFB.

En Suisse, les banques sont les gérants de fortune les plus importants. Afin que l'auto-réglementation bancaire en matière de gestion de fortune corresponde en tous points aux exigences requises des gérants de fortune indépendants, l'association suisse des banquiers est invitée à adapter ses directives en la matière dans la mesure nécessaire.



1 Arrière-plan de la circulaire

1.1 Les règles de conduite des organisations professionnelles de la gestion de fortune

Comme beaucoup d'organisations professionnelles, celles regroupant en Suisse des entreprises (raisons individuelles, sociétés de personnes ou de capitaux) actives dans la gestion de fortune ont adopté des règles de conduite que leurs membres s'engagent à respecter, sous peine de sanctions, voire d'exclusion. Ces règles de conduite sont souvent des exigences minimales que les membres de l'association doivent respecter dans la pratique de leur profession, une sorte de plus grand dénominateur commun entre eux.

Dans le domaine de la gestion de fortune, où le client, respectivement la fortune qu'il a confiée au gérant, est au centre de la profession, les règles de conduite fixent principalement les relations avec le client et les modalités de gestion de sa fortune. Pour les raisons évoquées ci-après, plusieurs organisations professionnelles dont les membres sont actifs dans la gestion de fortune ont demandé à la CFB de reconnaître leurs règles de conduite comme exigences minimales pour la branche.

1.2 Les gérants de fortune indépendants et leurs clients qualifiés

La nouvelle loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux (LPCC; RS 951.31) est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2007, en même temps que l'ordonnance du Conseil fédéral y relative, l'ordonnance sur les placements collectifs de capitaux (OPCC; RS 951.311).

Selon l'art. 1 LPCC, le but de la loi est de protéger les investisseurs et d'assurer la transparence et le bon fonctionnement du marché des placements collectifs de capitaux.

La LPCC considère ce besoin de protection comme moindre pour les investisseurs dits "qualifiés" qui sont en mesure, soit de par leur métier ou leur infrastructure (banques, négociants en valeurs mobilières, directions de fonds, assurances, corporations de droit public, institutions de la prévoyance professionnelle, entreprises dont la trésorerie est gérée à titre professionnel), soit de par la possibilité de faire appel à des conseillers (certains investisseurs privés à des conditions spécifiques (voir ci-dessous)), d'obtenir les informations idoines sur les placements collectifs ou les produits structurés et d'agir ainsi en toute connaissance de cause².

Ainsi, la LPCC et l'OPCC prévoient-elles des exceptions pour les placements collectifs et les produits structurés s'adressant exclusivement à des investisseurs qualifiés³. Par ailleurs, la publicité portant sur des placements collectifs, qui s'adresse exclusivement à des investisseurs qualifiés et qui utilise uniquement les moyens publicitaires usuels pour ce marché n'est pas soumise à autorisation par la CFB⁴. Il en va de même pour

² Message concernant la LPCC, FF 2005 6038.

³ Pour les placements collectifs, voir en particulier l'art. 10 al. 5 LPCC.

⁴ Art. 3 et 19 LPCC ainsi que 3 OPCC.



les produits structurés⁵. D'où l'intérêt, pour certains intermédiaires financiers, de s'adresser uniquement à un cercle d'investisseurs qualifiés.

Comme mentionné ci-dessus, les investisseurs privés peuvent également, à certaines conditions, être considérés comme étant qualifiés. On peut les diviser en trois catégories:

1. les investisseurs fortunés, à savoir ceux qui ont confirmé à une banque, un négociant en valeurs mobilières, une direction de fonds ou une assurance qu'ils disposaient de placements financiers pour plus de CHF 2 millions⁶.
2. les investisseurs qui ont conclu un contrat écrit de gestion de fortune avec une banque, un négociant en valeurs mobilières ou une direction de fonds⁷.
3. les investisseurs qui ont conclu un contrat écrit de gestion de fortune avec un gérant de fortune indépendant soumis à la LBA en qualité d'intermédiaire financier, si ledit gérant est soumis à des règles de conduite édictées par une organisation professionnelle, qui sont reconnues comme exigences minimales par la CFB. En outre, le contrat de gestion de fortune doit être conforme aux directives reconnues d'une organisation professionnelle⁸.

Pour que cette 3^{ème} catégorie d'investisseurs puisse être considérée comme "qualifiée", il faut donc que le gérant de fortune avec lequel ils auraient conclu un contrat de gestion de fortune soit membre d'une association dont les règles de conduite ont été reconnues par la CFB comme exigences minimales et que ledit contrat soit conforme aux dites règles de conduite.

Pour ces raisons, plusieurs associations de gérants de fortune indépendants ont demandé à la CFB de reconnaître leurs règles de conduite.

1.3 Les titulaires d'une autorisation selon la LPCC

Selon l'art. 13 LPCC, quiconque administre ou garde des placements collectifs doit obtenir une autorisation de la CFB. Tel est notamment le cas de la direction d'un fonds de placement ou du gérant de placements collectifs suisses appelé également *asset manager*. La CFB peut décider de subordonner l'octroi d'une autorisation au respect de règles de conduite d'une organisation professionnelle⁹. Elle peut également décréter que les règles de conduite adoptées par une organisation professionnelle ont valeur d'exigences minimales pour la branche¹⁰.

Pour ces raisons, la *swiss funds association* (SFA) a demandé à la CFB de bien vouloir reconnaître les règles de conduite qu'elle avait élaborées pour les *asset managers*.

1.4 Réaction de la CFB

Compte tenu des requêtes reçues de différentes organisations professionnelles par la CFB pour qu'elle reconnaisse leurs règles de conduite et vu l'objet similaire desdites

⁵ Art. 3 et 4 OPCC, Circ.-CFB 03/1 Appel au public / Placements collectifs, c.m. 5.

⁶ Art. 10 al. 3 let. e LPCC et art. 6 al. 1 OPCC.

⁷ Art. 10 al. 3 let. f LPCC.

⁸ Art. 6 al. 2 OPCC.

⁹ Art. 14 al. 2 LPCC.

¹⁰ Art. 20 al 2 LPCC.



règles, à savoir la gestion de fortune, la CFB a invité lesdites organisations à s'entendre sur des règles de conduite communes.

Les organisations professionnelles n'ont toutefois pas réussi à s'entendre sur des règles de conduite communes à soumettre à la CFB et sont revenues vers elle pour une reconnaissance individualisée de leurs règles de conduite. Après examen, la CFB a dû constater que le niveau des différentes règles de conduite était très varié et qu'elle ne pouvait pas toutes les reconnaître comme exigences minimales. En même temps, la CFB ne souhaitait pas octroyer à l'une d'entre elles un droit exclusif en reconnaissant ses règles de conduite comme exigences minimales.

La CFB a donc décidé d'élaborer, sous forme de circulaire, des règles-cadres permettant ainsi de fixer un standard minimum à respecter par les organisations professionnelles. Ces règles-cadres définissent les critères qui seront utilisés par la CFB pour la reconnaissance des règles de conduite. Ces règles-cadres constituent ainsi une sorte d'"exigence minimale pour les exigences minimales". Il ne s'agit pas de décider à la place des organisations professionnelles du contenu de leurs règles de conduite. Chacune doit pouvoir tenir compte des spécificités de ses membres. Les règles-cadres fixent néanmoins les objets que les règles de conduite doivent au moins concrétiser en indiquant également le sens et l'esprit que celles-ci doivent suivre pour pouvoir être reconnues par la CFB.

La seconde partie du présent rapport (infra 2) a pour but d'expliquer plus en détail les différents objets qui doivent être traités. Compte tenu des particularités de chacune des organisations professionnelles dont les membres sont actifs dans la gestion de fortune, la CFB est ouverte, le cas échéant, à discuter des cas particuliers directement avec les représentants des organisations professionnelles. Elle rappelle également qu'il n'y a aucune obligation légale pour ces organisations professionnelles de voir leurs règles de conduite être reconnues. Si celles-ci toutefois le souhaitent, la CFB entend qu'un niveau minimum soit atteint.

Enfin, les règles de conduite des organisations professionnelles dont les membres sont actifs dans le domaine de la gestion de fortune de placements collectifs de capitaux (*asset managers*) doivent pour pouvoir être reconnues, également respecter les principes contenus dans la LPCC (not. les art. 20 à 24 et 31) et l'OPCC (not. les art. 31 à 34), en particulier pour ce qui concerne la perception de prestations de la part de tiers (art. 21 al. 2 LPCC), le choix des contreparties (art. 22 LPCC) ou la délégation de tâches (art. 31 LPCC). En cas de divergence, ce sont toujours la loi et l'ordonnance qui s'appliquent.

1.5 Champ d'application des règles-cadres

Les règles-cadres s'adressent en premier lieu aux organisations professionnelles dont les membres sont actifs dans la gestion de fortune, à savoir principalement les associations de gérants de fortune indépendants ainsi que les *assets managers* selon la LPCC. En Suisse, les gérants de fortune les plus importants sont toutefois les banques. L'association suisse des banquiers a développé, en matière de gestion de fortune, des normes d'autorégulation que la CFB a reconnues comme standards minimaux¹¹, à savoir les règles de conduite pour négociants en valeurs mobilières applicables à l'exécution d'opérations sur titres¹² et les directives concernant le mandat de gestion de fortune¹³.

¹¹ Voir la Circ.-CFB 04/2 Normes d'autorégulation reconnues comme standards minimaux.

¹² Circulaire n° 1275.1 D du 4 février 1997.



Dès lors, afin que l'autoréglementation bancaire en matière de gestion de fortune corresponde en tous points aux exigences requises des gérants de fortune indépendants, l'association suisse des banquiers est invitée à adapter ses directives en la matière dans la mesure nécessaire (voir chiffres marginaux 5 et 34 de la circulaire).

2 Commentaire des différents objets qui doivent être traités par les règles de conduite

2.1 Forme du contrat de gestion de fortune

Le contrat de gestion de fortune est conclu en la forme écrite (chiffre marginal (c.m.) 8 de la circulaire).

Compte tenu des obligations auxquelles le gérant de fortune doit satisfaire envers son client dans le cadre de la conclusion et de l'exécution du contrat, il n'est plus imaginable que le contrat soit conclu autrement qu'en la forme écrite.

2.2 Contenu du contrat de gestion de fortune

Le contrat de gestion de fortune ou ses annexes contiennent des indications sur l'étendue des pouvoirs du gérant de fortune, les objectifs de placement, la surveillance de la politique de placement, la méthode et la périodicité pour rendre compte à son client, enfin la rémunération du gérant de fortune (c.m. 9).

Le contrat de gestion de fortune doit définir les actes que le gérant de fortune a le droit d'accomplir, que ce soit dans le cadre de la gestion ou en relation avec les avoirs qui lui ont été confiés (notamment pour les prélèvements et les virements). En cas de gestion discrétionnaire, le contrat de gestion de fortune doit indiquer quels sont les instruments financiers que le gérant a le droit d'utiliser.

Les objectifs de placement dépendent de la définition du profil de risque du client. Il s'agit d'une part de définir l'appétit (subjectif) au risque du client et sa capacité (objective) à le supporter. Après avoir défini le profil de risque du client, le gérant de fortune fixe avec lui les objectifs de placement.

La politique de placement, l'allocation des actifs, doit correspondre au profil de risque du client et respecter les objectifs de placement définis avec lui. En cas de directives spécifiques du client qui ne correspondent pas à son profil de risque ou aux objectifs de placement défini avec lui, le gérant de fortune l'en rend attentif et le consigne par écrit. Le gérant de fortune doit mettre en place une surveillance efficace de la politique de placement, qui lui permette de veiller en tout temps qu'elle corresponde au profil de risque et aux objectif de placement du client.

Le client doit pouvoir comprendre comment (entretiens, courriers, extraits de compte, etc.), aux moyens de quelles méthodes (utilisation ou non de benchmarks, propre système de mesure des résultats, etc.) et quand (semestriellement, annuellement, etc.) le gérant de fortune lui rendra compte de sa gestion.

¹³ Circulaire n° 7444 du 21 décembre 2005.



Le client doit pouvoir comprendre le mode de rémunération du gérant de fortune ainsi que son importance en fonction des avoirs qu'il a confié au gérant. Il doit également savoir quand et de quelle façon le gérant de fortune fera valoir sa rémunération. Le gérant de fortune ne peut directement prélever sa rémunération sur le compte de son client que si celui-ci l'y a expressément autorisé. Dans la mesure où le gérant de fortune perçoit des prestations de la part de tiers en relation avec sa gestion, le contrat doit prévoir qui en est le bénéficiaire et comment le gérant en rendra compte (c.m. 28-32).

2.3 Devoir de fidélité du gérant de fortune

Le gérant de fortune veille aux intérêts de ses clients (c.m. 10).

Le gérant de fortune doit disposer de la liberté nécessaire pour décider en toute indépendance de la mise en œuvre de la politique de placement, eu égard notamment aux produits financiers qu'il choisit pour son client. Pour ce qui concerne les placements collectifs de capitaux, l'art. 20 LPCC dispose que l'*asset manager* doit agir de manière indépendante et exclusivement dans l'intérêt des investisseurs.

Le gérant de fortune prend les mesures organisationnelles adéquates pour prévenir les conflits d'intérêts. Lorsque de telles mesures ne peuvent exclure dans tous les cas la survenance d'un conflit d'intérêts, le gérant de fortune doit en rendre attentif ses clients (c.m. 11).

L'organisation du gérant de fortune doit permettre de respecter les obligations découlant de son mandat, notamment en termes d'indépendance. Le gérant de fortune doit anticiper les domaines dans lesquels ses intérêts pourraient entrer en conflit avec ceux de son client et adapter son organisation en conséquence. Lorsque l'organisation du gérant de fortune ne suffit pas à prévenir de tels conflits d'intérêts, il doit les aborder avec son client. Selon l'art. 33 al. 1 OPCC, l'*asset manager* doit veiller à ce que les activités de décision (gestion de fortune), d'exécution (négoce et règlement) et d'administration soient séparées de manière effective.

Les modalités de la rémunération du gérant de fortune, de ses collaborateurs et de ses auxiliaires évitent les incitations qui peuvent engendrer un conflit avec le devoir de fidélité (c.m. 12).

La perception de prestations de la part de tiers en relation avec la gestion de fortune (voir c.m. 28-32) peut entrer en conflit avec le devoir de fidélité du gérant. Il en va de même des rémunérations exclusivement axée sur la performance sans utilisation de limites (par exemple: *high-watermarks*).

Les placements et transactions sont effectués dans l'intérêt des clients. Le gérant de fortune ne peut procéder à des transactions sur les dépôts des clients sans l'existence d'un intérêt économique pour ceux-ci (interdiction du barattage ou "churning") et ne peut exploiter la connaissance d'ordres de clients pour exécuter préalablement, parallèlement ou immédiatement après des transactions pour son propre compte (interdiction du "front, parallel et after running") (c.m. 13).

Le gérant de fortune doit effectuer des transactions qui sont économiquement justifiables. Le rapport entre les commissions perçues et la fortune du client doit être raisonnable. Si le gérant se fie à des listes (internes ou non) pour le choix des investisse-



ments qu'il effectue, il devrait documenter les investissements effectués qui n'y figurent pas. Le gérant ne doit pas non plus exploiter pour son propre compte, dans une mesure contraire au principe de fidélité et à la bonne foi, la connaissance qu'il tire d'ordres que lui donnent ses clients. Mutatis mutandis, les mêmes principes doivent s'appliquer aux négociants en valeurs mobilières et aux gérants de fortune (voir la Circ.-CFB 08/1 Règles de conduite sur le marché).

Si le gérant de fortune conseille ses clients s'agissant du choix du dépôt des avoirs, il doit veiller à leurs intérêts (c.m. 14).

Le gérant qui intervient dans la sélection de la banque qui recevra les fonds du client doit agir de manière indépendante et dans l'intérêt de son client. Ce sont uniquement les prestations qui sont directement ou indirectement offertes par la banque de dépôts au client qui doivent déterminer le choix de la banque de dépôts. L'art. 22 LPCC prévoit, de manière générale, que l'*asset manager*, dans le négoce de valeurs mobilières ou lors d'autres transactions, doit soigneusement sélectionner les contreparties. Celles-ci doivent offrir la garantie de la meilleure exécution possible d'une transaction s'agissant du prix, du moment et du volume. Le choix des contreparties doit être revu à intervalles réguliers. Toute convention limitant la liberté de décision des titulaires ou de leurs mandataires est interdite.

2.4 Devoir de diligence du gérant de fortune

Le gérant de fortune adapte son organisation en fonction du nombre de ses clients, du volume des avoirs dont il a la gestion ainsi que de la politique de placement et des produits choisis (c.m. 15).

Le gérant de fortune ne doit pas gérer un volume d'avoirs qui dépasserait ses capacités organisationnelles. Inversement, son organisation doit correspondre au volume des avoirs dont il a la gestion. Le gérant de fortune travaille avec des produits financiers dont il maîtrise les risques et adapte également son organisation à cet égard, de telle façon qu'il puisse vérifier en permanence qu'ils correspondent à la politique de placement convenue avec le client. Pour ce qui concerne les *assets managers*, l'art. 20 al. 1 let. b LPCC dit la même chose en indiquant que ceux-ci prennent les mesures organisationnelles nécessaires à l'exercice d'une activité irréprochable.

Le gérant de fortune doit s'assurer que les placements effectués concordent en permanence avec le mandat qui lui a été confié et le profil de risque des clients. Le profil de risque des clients doit être revu périodiquement (c.m. 16).

La définition du profil de risque du client est à la base d'une bonne exécution du mandat de gestion de fortune. Il s'agit d'une part de définir l'appétit (subjectif) au risque du client et sa capacité (objective) à le supporter. Après avoir défini le profil de risque du client, le gérant de fortune fixe avec lui les objectifs de placement.

Le gérant de fortune doit mettre en place une surveillance efficace de la politique de placement. Une divergence entre la politique de placement et les objectifs de placement définis avec le client due aux mouvements des marchés financiers est admise temporairement. En cas de prolongation, elle doit être discutée avec le client. En cas de directives spécifiques du client qui ne correspondent pas à son profil de risque ou aux objectifs de placement défini avec lui, le gérant de fortune l'en rend attentif et le consi-



gne par écrit. Le profil de risque du client, comme la politique de placement, doivent être revues régulièrement pour tenir compte de l'évolution de la situation notamment financière du client. Selon l'art. 21 al. 1 LPCC, l'*asset manager* applique une politique de placement qui respecte de façon permanente les caractéristiques d'investissement fixées dans les documents afférents à chaque placement collectif.

Le gérant de fortune veille à une répartition adéquate des risques dans le cadre de la gestion des avoirs des clients (c.m. 17).

Les placements effectués doivent être suffisamment diversifiés pour éviter une trop grande concentration des risques.

Sauf s'il dispose d'une autorisation de la CFB en tant que banque ou négociant en valeurs mobilières, le gérant de fortune ne détient pas de valeurs patrimoniales en son nom pour le compte de clients. Les avoirs qui lui sont confiés sont déposés auprès d'une banque ou d'un négociant en valeurs mobilières et gérés au moyen d'une procuration écrite dont l'étendue est clairement définie (c.m. 18).

Seules les banques et les négociants en valeurs mobilières autorisés par la CFB peuvent accepter des dépôts du public à titre professionnel. De tels dépôts auprès de négociants en valeurs mobilières ne peuvent toutefois servir d'intérêts (art. 1 al. 2 LB et art. 3a OB). Le gérant de fortune peut faire transiter par ses comptes les avoirs dont il a la gestion.

Dans la mesure où les clients y consentent expressément, le gérant de fortune peut déléguer des tâches relevant de la gestion de fortune à des délégataires. Les négociants en valeurs mobilières autorisés par la CFB doivent respecter la Circ.-CFB 99/2 (Outsourcing) et les directions de fonds autorisées par la CFB la Circ.-CFB 07/3 (Délégation par la direction et la SICAV) (c.m. 19).

En principe, la délégation de tâches doit intervenir dans l'intérêt des clients. En tous les cas, le client doit y consentir expressément. S'il y a délégation de tâches, le délégataire doit être choisi pour ses compétences. Les entités surveillées par la CFB doivent respecter les autres dispositions légales relatives à la délégation de tâches dans la mesure où elles les concernent.

Le gérant de fortune choisit le délégataire dans l'intérêt de ses clients. Les tâches déléguées doivent être clairement définies et fixées par écrit (c.m. 20).

Selon l'art. 26 al. 1 OPCC, un *asset manager* peut déléguer des tâches pour autant que ce soit dans l'intérêt d'une gestion appropriée.

Le délégataire doit disposer des qualifications professionnelles requises pour assurer une exécution irréprochable des tâches déléguées. Il doit respecter des règles de conduite similaires à celles auxquelles le gérant de fortune est tenu (c.m. 21).

Le délégataire doit être à même d'assumer de façon irréprochable les tâches déléguées. Les règles de conduite auxquelles le gérant est tenu doivent être assurées notwithstanding la délégation de tâches. Selon l'art. 26 al. 2 OPCC, un *asset manager* ne peut mandater que des personnes qualifiées pour garantir une exécution irréprochable des tâches déléguées.



En cas de délégation de tâches, le gérant de fortune instruit le délégataire et contrôle la bonne exécution des tâches déléguées (c.m. 22).

Le gérant de fortune veille à instruire le délégataire de façon à lui permettre d'exécuter de façon irréprochable les tâches déléguées. Il doit également surveiller la bonne exécution des tâches déléguées. Selon l'art. 26 al. 2 OPCC, l'*asset manager* doit assurer l'instruction et la surveillance du délégataire et contrôler l'exécution du mandat.

2.5 Devoir d'information du gérant de fortune

Le gérant de fortune rend attentif ses clients à l'existence des règles de conduite de l'organisation professionnelle dont il est membre (c.m. 23).

Les clients du gérant de fortune doivent pouvoir connaître les règles de conduite auxquelles celui-ci est tenu. Le gérant de fortune doit pouvoir prouver qu'il a remis un exemplaire des règles de conduite à ses clients ou, d'une autre façon, qu'il a rendu attentif ces derniers à l'existence de telles règles.

Le gérant de fortune informe de façon adéquate ses clients des risques liés à la politique de placement choisie ainsi qu'à sa mise en œuvre. Cette information peut intervenir de façon standardisée (c.m. 24).

Lors de la conclusion du contrat et lors de changement dans les objectifs de placement, le gérant de fortune doit informer son client sur les risques de pertes qui en découlent. Ce devoir d'information est fonction également de la complexité des produits financiers qui composent le portefeuille du client. A cette fin, le gérant de fortune doit également comprendre et maîtriser les produits financiers qui sont achetés pour son client. L'information au client peut se faire sous la forme d'explications standardisées remises au client.

Le gérant de fortune informe ses clients des changements intervenus au sein du personnel, dans l'organisation ou dans son actionnariat, dans la mesure où ils touchent directement les clients (c.m. 25).

Les changements mineurs ne doivent pas être indiqués au client. Le client doit être informé des changements s'il s'agit pour lui d'éléments importants pour la conclusion ou la poursuite du contrat.

Le gérant de fortune doit régulièrement, ainsi qu'à la demande de ses clients, rendre compte de sa gestion en tant que mandataire (c.m. 26).

La méthode et la périodicité pour rendre compte au client doivent être prévues dans le contrat de gestion de fortune (c.m. 9). Au minimum, le gérant de fortune rend une fois par année compte de sa gestion à son client. Avec l'accord express du client, cette période peut être plus longue.

Dans le cadre de son devoir de rendre compte, le gérant de fortune respecte les standards utilisés dans la branche pour ce qui a trait notamment à la méthode de calcul utilisée, à la période de temps choisie et, le cas échéant, aux indices de référence choisis (c.m. 27).

Le rapport du gérant de fortune à son client doit permettre à ce dernier de vérifier si les objectifs de placement ont été atteints. Le cas échéant, la méthode de calcul utilisée et



la période choisie pour rendre compte doivent être adéquats. Si le gérant de fortune utilise des indices de références (benchmarks), ceux-ci doivent être pertinents au regard des investissements effectués.

2.6 Rémunération du gérant de fortune

Le gérant de fortune règle dans les contrats écrits avec ses clients les modalités et les éléments de sa rémunération (c.m. 28).

Le client doit pouvoir comprendre le mode de rémunération du gérant de fortune ainsi que son importance en fonction des avoirs qu'il a confié au gérant. Il doit également savoir quand et de quelle façon le gérant de fortune fera valoir sa rémunération.

Le contrat de gestion de fortune définit dans un souci de transparence qui est le bénéficiaire de toutes les prestations reçues de tiers en relation étroite avec l'exécution du mandat ou à l'occasion de son exécution (c.m. 29).

Le contrat de gestion de fortune doit définir le sort de toutes les prestations que le gérant de fortune reçoit de tiers dans le cadre de sa gestion, qu'elles soient intrinsèquement liées au mandat ou qu'elles découlent de prestations fournies directement ou indirectement en faveur desdits tiers, dans la mesure où il est difficile en pratique de toujours distinguer celles qui sont intrinsèquement liées au mandat de celles qui sont seulement perçues à l'occasion de son exécution.

Le gérant de fortune rend ses clients attentifs aux conflits d'intérêts pouvant résulter de la perception de prestations de la part de tiers (c.m. 30).

Si la perception de prestations de la part de tiers conduit à des conflits d'intérêts ou à la possibilité de tels conflits, le gérant de fortune doit en rendre attentif ses clients. Si, par exemple, l'importance des prestations reçues varie en fonction du tiers qui les verse, il existe une situation de conflit d'intérêts.

Le gérant de fortune informe ses clients des paramètres de calcul et des fourchettes de valeurs des prestations de tiers pour chaque catégorie de produit (c.m. 31).

Le gérant de fortune doit spontanément fournir à ses clients les informations permettant à ceux-ci de distinguer l'importance des prestations qu'il pourrait recevoir en fonction du type de produit choisi. Dans cette mesure, différentes catégories de placements collectifs et de produits structurés peuvent en particulier être distinguées. L'information au client peut se faire de façon standardisée, par exemple sous la forme de *fact sheets*.

A la demande de ses clients et dans la mesure où elles peuvent être réparties individuellement avec des efforts raisonnables, le gérant de fortune rend en outre compte de l'importance des prestations déjà reçues de tiers (par exemple les rétrocessions sur les courtages ou les frais de dépôt) (c.m. 32).

Lorsque le client le demande, le gérant de fortune doit lui communiquer le montant total des prestations effectivement reçues de tiers dans le cadre de sa gestion, dans la mesure où il est techniquement en mesure de le faire. Il est attendu des gérants de fortune qu'ils disposent d'une structure leur permettant en particulier de calculer, pour chacun de leurs clients, les prestations reçues des banques, qui découlent des frais de dépôts



des avoirs de leurs clients, ainsi que des négociants en valeurs mobilières, qui découlent des courtages qu'ils génèrent en passant des ordres pour leurs clients.

Alors que l'art. 26 de la directive d'exécution de la MiFID prévoit que l'information doit être fournie spontanément avant que le service d'investissement ne soit presté, la solution retenue ici est plus nuancée. Le client ne doit recevoir spontanément que des fourchettes de grandeur selon le type de produit. A sa demande et après la réception de prestations de tiers par le gérant de fortune, le client peut demander des informations complémentaires portant sur leur importance concrète. Le gérant de fortune doit mettre en place une structure raisonnable pour être en mesure de répondre aux demandes complémentaires de ses clients dans la mesure où les prestations reçues de tiers peuvent être individuellement attribuées aux clients.

2.7 Contrôle et sanction du gérant de fortune

Les organisations professionnelles dont les membres sont actifs dans la gestion de fortune prévoient, en tout cas pour leurs membres qui ne sont pas surveillés par la CFB, des procédures de contrôle du respect des règles de conduites et de sanction en cas de violation des règles de conduites (c.m. 33).

Les *asset managers* sont directement soumis à la surveillance de la CFB. Les règles de conduite auxquelles ils sont soumis ne doivent pas forcément prévoir un contrôle du respect des règles de conduite par l'organisation professionnelle et une procédure de sanction en cas de violation.