

Bonnes pratiques Brochures Commerciales

2 Février 2026

dernière mise à jour : 11 mars 2026



Etude AMF Produits Structurés (Information et Distribution)

Contexte

L'étude publiée vise à évaluer la qualité et la lisibilité de l'information communiquée aux épargnants dans le cadre de la commercialisation des produits structurés (EMTN structurés) auprès du grand public (hors assurance-vie).



AMF



L'AMF publie une étude d'un group...

L'AMF publie les réflexions menées par
un groupe de travail constitué de...

Conclusions

L'étude cible particulièrement les **problématiques de compréhension des produits, risques et frais**.

Elle formule des propositions portant tant sur l'information des clients retail que sur la distribution des produits.

Ces propositions sont formulées à droit constant : elles ne modifient pas le cadre normatif applicable à la distribution des produits structurés.

Les Propositions du Groupe de Travail AMF

Encadré Synoptique (les 7 questions clés) / Lisibilité des documents commerciaux

Le GT invite à regrouper les caractéristiques principales au début du document commercial, telles que :

- La **durée**, la **rémunération**, les **conditions** et le **niveau de garantie du capital** ;
- les **barrières (haute et basse) chiffrées et les conséquences induites** ;
- les **frais du produit** (avec mention des frais d'enveloppe (ex: assurance vie).

Le GT suggère une formulation en **7 questions-réponses**:

- 1** — Où trouver l'information réglementaire sur ce produit ?
- 2** — Quelle est la durée de mon placement ?
- 3** — Suis-je certain de récupérer mon investissement lors du remboursement final ?
- 4** — Combien mon épargne sera-t-elle rémunérée lors du remboursement du produit ?
- 5** — Que se passe-t-il si « l'établissement » n'est pas en mesure de me rembourser ?
- 6** — Puis-je récupérer mon argent avant le terme ?
- 7** — Quels sont les facteurs de performance de l'indice sous-jacent ?

Les Propositions du Groupe de Travail AMF

4 Clarifications

Le GT appelle à une clarification de la documentation commerciale dans 4 domaines :

Les sous-jacents	Les simulations de performance (notamment dans le cas d'indices de création récente)	Les décréments	Les frais de distribution
-------------------------	--	-----------------------	----------------------------------

Rappel travaux et publications AFPDB (1/2)

Travaux AFPDB / Bonnes Pratiques

En 2024 et 2025, l'AFPDB a publié sur son site (dans la section "Les Produits") des bonnes pratiques à l'attention des producteurs et des distributeurs ([lien](#)).

Ces bonnes pratiques complètent d'autres travaux tels que ceux sur les connaissances clés ou les recommandations à l'attention des investisseurs. Celles-ci comprennent :

- des rappels sur le fonctionnement des produits structurés ([Produits structurés : comprendre pour mieux investir](#))
- les rôles et bonnes pratiques des acteurs clés, producteur et distributeurs ([Rôles et bonnes pratiques](#))
- Une page pédagogique dédiée aux décréments ([Indices à décréments](#))

Echanges avec les Membres du Groupe de Travail

- La réponse de septembre 2025 au Groupe de Travail
- L'email du 23 Janvier 2025 aux 3 Membres du Collège présidant le Groupe de Travail
- Réponse du 30 avril 2025 à la consultation des associations professionnelles sur le contenu du rapport

Travaux VFM

Avec inclusion de dispositions relatives aux produits à décrétement dans la méthodologie VFM de l'AFPDB

Rappel travaux et publications AFPDB (2/2)

(Extrait de l'e-mail du Secrétariat Général de l'AFPDB aux Membres du Collège animant le Groupe de Travail - 23 janvier 2025)

A/ Lisibilité des documents commerciaux et questionnaires ciblés et mutualisation des ressources pédagogiques

Ce chantier concerne prioritairement les brochures commerciales qui sont remises aux clients en parallèle des documents d'information clés (KIDs), tels que prévus par le règlement PRIIPS.

Dans le cadre des meilleures pratiques [\[lien\]](#), les membres sont invités à inclure dans ces documents, une **mise en exergue des informations clés**, notamment sous la forme de **questions-réponses** portant sur profil d'investissement, la maturité du produit et la période de détention recommandée, les frais, les modalités de garantie de protection du capital, etc. Une page rappelle les questions à se poser avant d'investir sur un produit structuré ([lien](#)).

A l'échelon du site de l'AFPDB, en complément des pages et travaux précités, des liens de renvoi (hyperlinks) vont être ajoutés vers les sites des prestataires afin de faciliter l'accès sur chaque thème aux informations et formations déjà disponibles auprès des différents membres producteurs. L'objectif est, à la fois, de **recommander la production de ressources pédagogiques et de mutualiser et en faciliter l'accès des existantes aux distributeurs et aux clients**.

Prochains travaux AFPDB

1

A court terme : 4 ajouts recommandés dans les brochures commerciales :

1. Renvoi vers le site AFPDB (section « Les Produits ») vers les questions que l'investisseur doit se poser avant d'investir ([Produits structurés : comprendre pour mieux investir](#) – AFPDB)
2. Commentaire sur l'upfront (cf. rapport GT : « Il préconise comme bonne pratique que l'information relative aux frais de distribution, avec un prélèvement initial de l'intégralité des frais de distribution, soit complétée de la mention rédigée en caractères apparents : « Ces frais de x%, qui sont calculés sur la durée maximum de produit, seront définitivement acquis au distributeur quelle que soit la durée effective du produit ».
3. Lien vers le KID (cf. rapport GT : « *Le Groupe de travail ne constate pas de non-respect de la remise de l'information réglementaire dans le cadre de la souscription des produits (...) Cependant, il observe des difficultés d'accès au DIC (cf. infra). (...) Trouver les DIC n'est pas toujours un exercice aisé. Faciliter l'accès au DIC avant même la démarche active de souscription doit être encouragé* ».
4. Partie décrétement à ajouter, par incorporation (ou référence à) de la page AFPDB ([Indices à décrétement : spécificités, atouts et inconvénients – AFPDB](#))

2

A moyen-terme

- Lien vers le Glossaire AFPDB (à créer)
- Echanges avec les assureurs afin d'envisager des synergies avec les questionnaires clients des assureurs, dans le respect de la spécificité des deux types de questionnaire.

3

D'ici à fin 2026

Généralisation des Q&A dans les brochures