

Les Actifs du Patrimoine : Le Palmarès des ventes AGEFI

Ce prix a pour but de mettre en valeur une fois par an les plus fortes collectes, tout en évitant les phénomènes purement comptables qui pourraient pénaliser les classements. Nous travaillons sur la population des fonds de droit français à la date du 31 mars 2018.

- **La Population**

Le palmarès s'appliquera aux **familles actions, obligations et diversifiés** selon la classification EuroPerformance.

- **Le pas de calcul :**

Les souscriptions sont calculées sur une période de **12 mois**.

- **La méthode de calcul :**

Nous cumulons les souscriptions nettes mensuelles sur les douze derniers mois. Pour éviter les mouvements comptables, nous retirerons la plus forte et la plus faible souscription mensuelle. En effet nous avons constaté que certaines fortes souscriptions mensuelles étaient liées à des **mouvements internes** de trésorerie donnant lieu quelques mois plus tard à un retrait du même montant. Cette méthode outre la correction éventuelle d'un effet comptable donne une prime à la **régularité** puisqu'elle évite de classer en première position un placeur ayant collecté essentiellement sur un mois.

Les souscriptions nettes mensuelles affichées par *SIX Financial Information France* sont estimées. Il s'agit du produit de la valeur liquidative moyenne du fonds multipliée par la variation du nombre de parts sur le mois.

- **Descriptif des prix:**

Il nous faut éviter de classer des fonds disposant d'une force commerciale peu comparable. C'est la raison pour laquelle nous devons prendre en compte à la fois la maturité du fonds et la nature de la société de gestion.

La maturité du fonds :

Il est souhaitable de classer nos populations en fonction de la date d'ouverture du fonds. Les efforts commerciaux (publicité....) ne sont pas constants tout au long de la vie du produit. Deux fonds de maturité différente ne sont donc pas comparables.

Un jeune fonds va disposer d'une publicité très forte pour son lancement et faire l'objet d'une attention commerciale particulière.

Un fonds plus ancien pour sa part pourra être favorisé par sa notoriété consécutive à de bonnes performances, et des prix dans la presse...

Deux classes de fonds seront proposées :

Les fonds de moins d'un an

et ceux de plus de 1 ans.....

Le mode de distribution et nature du promoteur:

Le mode de distribution est aussi un facteur déterminant. Il est peu pertinent de classer une société disposant d'un réseau commercial sur toute la France, voir sur l'international avec un spécialiste disposant de quelques guichets sur Paris.

Pour ce faire il nous a fallu identifier une typologie de promoteur propre à ce palmarès reprenant en partie celle de *SIX Financial information France*.

Deux classes sont souhaitables :

-les banques à réseaux (comprenant les banques assurances) ayant plus de 100 agences

-et les spécialistes disposant de moins de 100 agences.

Les catégories :

1- Fonds de moins d'un an (toutes classes d'actifs confondues):

- Spécialistes
- Grands réseaux
- ETF

2- Fonds Actions de plus d'un an

- Spécialistes
- Grands réseaux
- ETF

3- Fonds Obligataires de plus d'un an

- Spécialistes
- Grands réseaux
- ETF

- 4- Diversifiés de plus d'un an
- Spécialistes
 - Grands réseaux

Filtre :

Les fonds **garantis partielles** (type de gestion) disposant pour la plus part de fenêtre de souscription seront exclus.

Les fonds **maîtres** seront retirés pour éviter un double comptage de leur souscription avec celles de leurs fonds nourriciers présents dans ce prix. Nous avons choisi de retirer les fonds maîtres, car en règle générale ce sont les fonds nourriciers qui souscrivent en direct.

Affichage des résultats:

L'actif final du fonds sera affiché, par contre le montant des souscriptions sera remplacé par un ranking pour deux raisons. D'une part pour éviter d'afficher des souscriptions négatives et d'autre part pour ne pas présenter un résultat estimé des souscriptions.