

Consignes de Projet — AM Marketing Compliance



Contexte du projet

Le projet s'articule autour de **l'utilisation des nouvelles technologies d'IA Générative (GenAi)** afin de faciliter les revues effectuées par l'équipe **Compliance** sur les documents émis par le **Marketing** d'un acteur de l'Asset Management.

Comme précisé dans le schéma de présentation, une approche *“Human in the loop”* sera mise en place pour permettre à la Compliance d'intervenir dans la correction des documents. Dans ce cadre, la partie la plus importante de l'exercice consiste à **annoter chaque document en précisant la règle qui a été enfreinte**.

Objectif général

L'objectif du projet est de proposer une **solution technique d'automatisation du contrôle de conformité marketing**, en s'appuyant sur le corpus de règles fourni. Chaque équipe d'étudiants devra déterminer :

- la méthode d'analyse du texte ou des documents,
- les technologies d'IA Générative à utiliser,
- et la manière d'intégrer les règles de conformité à leur solution.

Corpus de règles

Le corpus de règles a été rédigé spécifiquement pour ce projet. Selon les technologies que vous utiliserez, **vous pouvez reformuler certaines règles**, à condition que le **contenu et la substance de la règle restent inchangés**. Il ne s'agit pas de modifier les règles pour les adapter au Marketing, mais bien de proposer une solution technique respectant la logique de la Compliance.

Structure du corpus

Le corpus contient des liens vers différents documents concernés par chaque règle. Trois types de documents devront être pris en compte :

- la **liste des disclaimers** (mentions légales à ajouter selon les cas) ;
- le **prospectus du produit** ;
- et le document **Registration of Funds**, un fichier Excel indiquant les pays dans lesquels un produit est autorisé à être commercialisé.

À propos des disclaimers

1. Les disclaimers sont des **notes de bas de page** destinées à ajouter une précision sur une information présente sur la slide ou, plus généralement, relative au document.
2. Certains disclaimers diffèrent selon que le client est **professionnel** ou **non professionnel**.
3. Voici une liste d'exemples de disclaimers :
 - a. **OBAM Presentation** : disclaimer visant à introduire *Oddo BHF Asset Management* — il doit être présent sur toutes les présentations.
 - b. **Commercial Documentation** : même idée, selon la structure du document.
 - c. **Commercial documentation (Luxembourg funds – RAIF)**.
 - d. **Opinion** : disclaimer visant à dédouaner les opinions exprimées dans le document.
 - e. **Performance** : mention précisant que les performances passées ne préjugent pas des performances futures.
 - f. **ESG Risk** : en cas de mention de critères ESG.
 - g. **Issuers mentioned** : concerne toute mention d'une entreprise ou la présence de son logo.
 - h. **Back tested performance** : idée similaire à Performance.
 - i. **Simulations of future performance** : si des prévisions sont proposées dans le document.
 - j. **YtM/YtW** : si l'un de ces deux termes apparaît.
 - k. **Additional Information** : mention explicite.
 - l. **Money Market Fund** : lorsque ce type de fond est mentionné.
 - m. **SFDR** : lorsqu'un des articles de la réglementation est cité.
 - n. **SRI** : lorsque les risques sont mentionnés (dans un document marketing ou un script de vidéo).
 - o. **New Offer** : doit être présent si le document fait référence à une nouvelle stratégie.

Le prospectus du produit

Le prospectus regroupe l'ensemble des caractéristiques d'un fond ainsi que les éléments de contenu que le document marketing ne peut pas contredire. Voir les règles pour en savoir plus.

Registration of funds

Dans les trois exemples fournis, la règle s'applique une fois (exemple 2). Cependant, lorsqu'il s'agit d'un **nouveau produit** (une des métadonnées fournies), celui-ci ne figure pas encore dans ce document — votre agent ne pourra donc pas traiter ce cas. En d'autres termes, ce document ne doit être pris en compte que **si le produit n'est pas nouveau**, afin de vérifier les pays de commercialisation autorisés.

Jeu de données fourni

Le jeu de données accompagnant ce document répond à deux objectifs :

1. **Business** : Comprendre le type de document à traiter et la manière dont la Compliance apporte son expertise pour le rendre conforme.
2. **Technique** : Mesurer la qualité de vos résultats et leur alignement avec le travail réel effectué par la Compliance Marketing. Vous avez toute liberté dans la construction de votre solution, mais il est vivement recommandé :
 - d'utiliser les documents fournis pour constituer un jeu de validation,
 - de définir des métriques pertinentes pour évaluer votre modèle,
 - et de structurer votre approche en briques logiques testables (tests unitaires).

Notes importantes

- Ce jeu de données est **évolutif** : de nouveaux documents vous seront transmis au fil des semaines pour enrichir votre compréhension et renforcer la robustesse de votre solution.
- Chaque exemple contient :
 - le document initial annoté par la Compliance (et parfois traduit),
 - le document attendu,
 - le prospectus associé au fond,
 - ainsi que des **métadonnées** connues à l’avance :
 - type de clients : professionnels ou retail ?
 - entité juridique de la société de gestion : *Oddo BHF Asset Management SAS / GmbH / Lux* ?
 - la SICAV Oddo est-elle impliquée ?
 - le document fait-il référence à une nouvelle stratégie ? (utile pour les disclaimers)
 - le document fait-il référence à un nouveau produit ? (utile pour la Registration of Funds)
 - langue du document ?
- Il est **fortement conseillé de lire l’ensemble des documents fournis** avant de concevoir la solution technique, afin de bien comprendre le processus global et les points clés. Il n’est pas nécessaire de connaître toutes les règles par cœur : l’important est que votre solution applique les bonnes règles aux bonnes parties du document.