

MIF 2 pour les SGP : EMT et la gouvernance produit



Comme déjà abordé sur ce blog, la date de mise en œuvre de la réglementation MIF 2 (le 3 janvier 2018) se rapproche

Nous proposons aujourd'hui un point rapide sur EMT – *European MIFID Template*, en lien avec notre session # 1 sur MIF 2 et la gouvernance Produit (le 26 juin dernier) ...

[MIF 2 pour les sociétés de gestion ... Session # 1 : la "gouvernance produit"](#)

Pour rappel, il s'agit de mettre en place d'un dispositif visant à assurer la conformité des services de gestion sous mandat (GSM), de conseil en investissements financiers (CIF) et de RTO en matière de gouvernance produit, c'est-à-dire :

- Définir et valider les caractéristiques du produit ou service : profil de risque / rendement, scénarii de risque extrême, structure de coût du produit, modalités de distribution, conflits d'intérêts potentiels ...
- Identifier et définir le marché cible (les clients "compatibles" avec le produit ou le service) et son négatif (les clients "non compatibles" avec le produit), au-delà de la simple catégorisation du client issue de MIF 1 (les clients : non professionnels (NP), professionnels (P), contrepartie éligible (CI).

- Fournir les informations nécessaires aux intermédiaires de distribution, le cas échéant.

EMT – European MIFID Template

Les institutions de place (grandes banques, sociétés de gestion, distributeurs ...) et leurs associations représentatives (dont, en France l'AFG, AMAFI, Club Ampère ...) ont défini un modèle type des informations à recueillir et formaliser. Il s'agit de l'EMT : *European MIFID Template*, qui permettra de disposer d'un standard européen commun à tous les acteurs concernés.

EMT recense neuf catégories d'informations, que nous regroupons en trois thèmes :

- ***Information sur le produit financier et la stratégie de distribution***

Les rubriques de ce thème incluent :

- Les informations permettant d'identifier et de définir l'instrument financier.
- Des informations particulières telles l'émetteur, le garant, le levier ou le caractère optionnel.
- Le cadre de distribution du produit : en conseil, en RTO simple, en conseil et RTO ou en gestion de portefeuille / gestion sous mandat.

- ***Information sur le marché cible***

Il s'agit pour ces rubriques :

- Du type MIF de l'investisseur cible : non professionnel, professionnel, contrepartie éligible.
- Son expérience, ses connaissances, ses compétences en matière d'investissement financier
- Sa capacité à supporter des pertes, voire au-delà du capital investi.
- Ses objectifs d'investissement, en particulier s'ils sont spécifiques (par exemple : le client accepte un remboursement anticipé de son investissement).

- ***Charges financières et coûts du produit***

Ici, le tableau proposé entre dans un détail rarement vu auparavant dans la relation Client et l'information proposée par le distributeur ou le conseiller.

Pas moins de 24 rubriques (sur un tableau qui en compte 67) sont proposées pour mieux identifier

les coûts *ex ante* et *ex post* liés au produit :

- Charges et coûts ponctuels et récurrents.
- Frais et commissions de gestion, de distribution, coûts de transaction et de structuration.
- Frais supportés à l'entrée, à la sortie, en cas de rachat ou de clôture anticipés, acquis ou non au producteur ou à l'émetteur *etc.*

Notons que les modalités de présentation de ces coûts varient : en % du montant investi, en % de la NAV du produit, en % du notionnel ou en montant absolu...

Notre appréciation sur EMT

Le tableau EMT – *European MIFID Template* sera une aide précieuse dans la standardisation au niveau européen des éléments à rassembler puis à fournir aux distributeurs et, *in fine*, aux investisseurs. La plupart de cette information est déjà disponible au sein des SGP grâce aux processus existants : “Nouveaux Produits” ; “Pricing Produit”, “Connaissance Client”, “Catégorisation MIF” *etc.*

L'effort à fournir sera sans doute du côté de la formalisation des frais liés aux produits, en particulier dans le cas des propositions d'investissement les plus complexes. Mais, rassurons-nous (?), l'effort sera partagé par l'investisseur, en particulier “non professionnel”, qui devra comprendre de quoi il retourne.

Pour en savoir plus, voir notre [Espace Client](#) pour le tableau commenté et complété.

Photo d'ill. : *Labyrinthe végétal*, Labyleo, Ardèche, France (2017).

[Labyleo - Labyrinthe végétal \(2017\)](#)