

# Retail Investment Strategy

Des changements réglementaires de grande envergure pour booster l'investissement des particuliers

*Eclairage & Convictions Ailancy*  
*Décembre 2023*



# De multiples freins à l'investissement des particuliers sur les marchés de capitaux en Europe à l'origine de la « Retail Investment Strategy (RIS) »

La législation relative aux marchés européens de capitaux est régulée par la Commission Européenne qui a pour but d'établir des conditions de marché équitables en vue de promouvoir une croissance durable et de démocratiser l'investissement des particuliers

## LES FREINS À L'INVESTISSEMENT DES PARTICULIERS EN EUROPE

La Commission Européenne (CE) a identifié **3 causes principales** qui freineraient les particuliers à investir dans des produits financiers :

### Mauvais rapport qualité-prix

- Mauvais rapport qualité prix sur de nombreux produits financiers pour les investisseurs particuliers (frais 40% plus élevés que les investisseurs institutionnels)

### Conflit d'intérêt

- Conflit d'intérêt existant sur la conception/distribution des produits dû aux rétrocessions (plus de 60% des investisseurs particuliers européens pensent que les conseils ne sont pas prodigués dans leurs intérêts)

### Manque d'informations & Communications trompeuses

- Difficulté à trouver des informations pertinentes, comparables et facilement compréhensibles dû à l'asymétrie d'information
- Messages et promotions d'informations irréalistes / trompeuses via les différents outils marketing (supports numériques notamment)

## NAISSANCE DE LA « RETAIL INVESTMENT STRATEGY (RIS) »

La Commission Européenne a publié sa proposition de « Retail Investment Strategy (RIS) » en mai 2023 (mise en application prévue en 2026) → Une nouvelle directive venant modifier les législations en vigueur relatives aux marchés financiers (MiFID, IDD, UCITS, AIFMD, SOLVENCY II & PRIIPS) et qui :

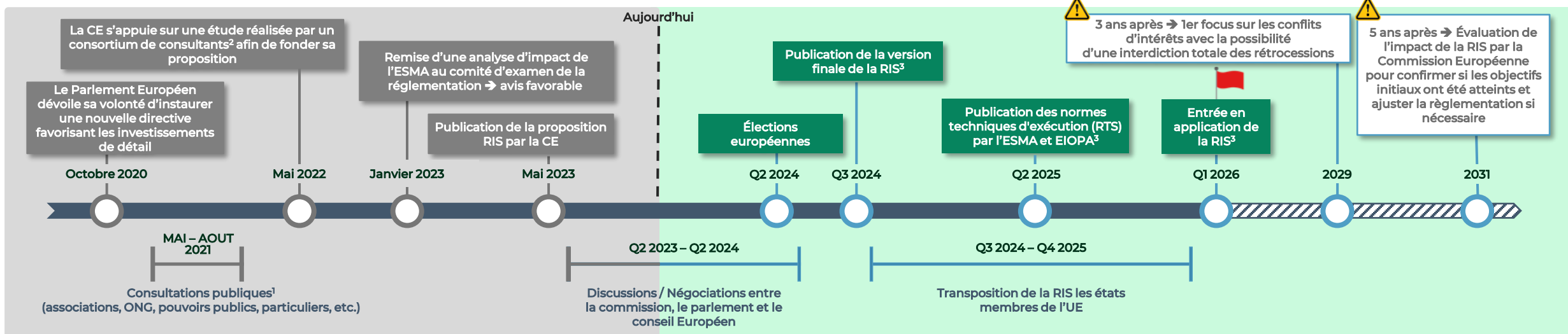
- ➔ A pour but de **booster les investissements des particuliers**
- ➔ Est commune à toute l'Union Européenne (Omnibus)

### Acteurs concernés

- **Producteurs** : Banques d'investissement, assureurs, gérants d'actifs, banques de détail/privée
- **Distributeurs** : Banques de détail/privée, CGP, sociétés de courtage, assureurs

### Produits/services concernés

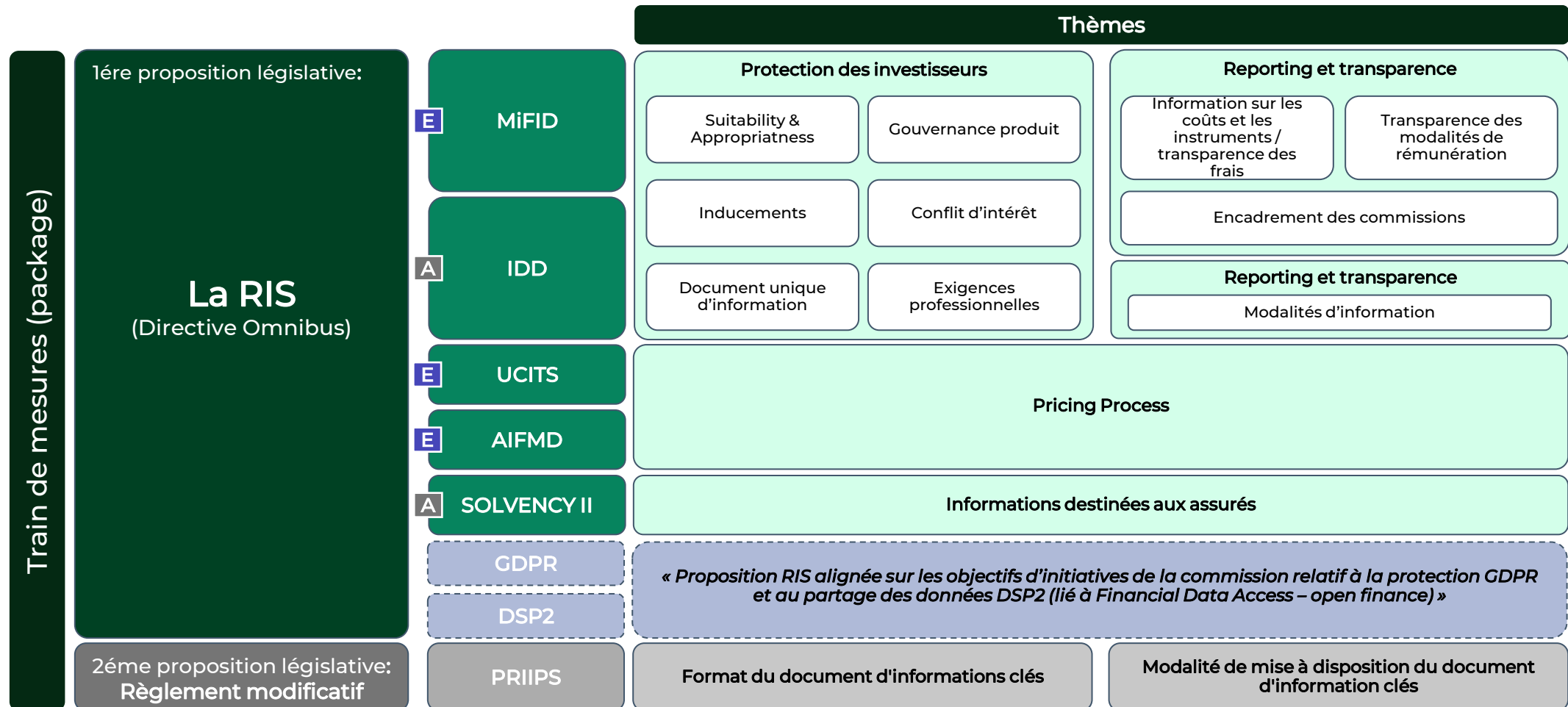
- Fonds (OPC & FIA)
- Assurances Vie
- Produits structurés
- Tous modes de gestion



# Un train de mesures qui modifie l'ensemble du cadre législatif existant afin d'accroître la protection des investisseurs particuliers et de favoriser leurs investissements

2 propositions législatives viennent altérer le cadre législatif :

- Une **directive modificative omnibus** dédiée à la modification de directives spécifiques (MIFID, IDD, UCITS, AIFMD et SOLVENCY II)
- Un **règlement modificatif** de PRIIPS



☐ Référence au texte mais aucune modification

**E** Autorité européenne des marchés financiers (ESMA)

**A** Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (EIOPA)

# Une directive articulée autour de 3 piliers pour booster les investissements des particuliers sur les marchés de capitaux



## VALUE-FOR-MONEY

Accroître la rentabilité des produits sur le marché

- **Renforcement des règles de gouvernance des produits** en imposant un **contrôle du rapport prix / performance** des produits avec des valeurs de références préétablies (benchmarks)
- **Identification et quantification des coûts** liés à chaque produit d'investissement (tant pour les produits existants que pour les nouveaux produits)



## INDUCEMENTS

Aligner les intérêts des investisseurs particuliers avec ceux des distributeurs

- **Interdictions des rétrocessions** pour les services d'investissements sans conseil (RTO, exec only, vente sans conseil)
- **Amélioration des informations / explications** fournies au client concernant le paiement de commissions
- Introduction de nouveaux critères de « **Best interest** » pour le conseil non indépendant





## PUBLICITÉS & COM MARKETING

Renforcer les règles d'informations et de communication




- **Simplification / normalisation des informations** fournies aux particuliers
- Accentuation de la **communication sur les niveaux des risques** & lutte contre les publicités trompeuses
- **Obligation de disposer d'une politique** en matière de communication et de pratiques commerciales
- Intégration de **nouvelles caractéristiques dans le profil client** (ex : prise en compte de la totalité du patrimoine du client, etc.)
- Assouplissement des critères de **segmentation investisseur particulier/professionnel**

# Ailancy vous guide avec une compréhension claire et détaillée des impacts de la RIS sur votre organisation (1/3)




Objectifs	Mesures prises par la réglementation		Impacts principaux		Impacts	
	Producteur	Distributeur	Producteur	Distributeur	Produ.	Distrib.
 <b>Modifier la surveillance et gouvernance des produits</b>	<b>M</b> <b>I</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en place d'un <b>processus de fixation du prix</b> permettant de <b>répertorier et de quantifier tous les coûts</b> et frais</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Politique de pricing formalisée, validée par le Senior Management</li> <li>→ Revue du reporting des prix vs. standard MiFID II</li> </ul>			
	<b>M</b> <b>I</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Comparaison du rapport prix / performance</b> aux <b>valeurs de références</b> (Benchmark) établies par l'ESMA → obligation de <b>désapprouver / ne pas commercialiser</b> les produits qui s'écartent des benchmarks</li> </ul>		<b>RTS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Mapping de tous les produits avec le benchmark régulateur</li> <li>→ Comparaison systématique au benchmark au lancement et dans la durée</li> <li>→ Partage des points clés du process de gouvernance produit aux distributeurs</li> </ul>			
	<b>M</b> <b>I</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Obligation d'information</b> à l'égard de l'ESMA / EIOPA en ce qui concerne les données sur les coûts (production, distribution et conseil), frais et performances</li> </ul>		<b>RTS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Nouveau reporting sur les coûts des UCITS et AIF (tous types, même destinés aux professionnels) à destination de l'ESMA et EIOPA à construire</li> </ul>		+++	++
	<b>M</b> <b>I</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Obligation de <b>tenir un registre</b> sur les évaluations des prix par rapport aux benchmarks</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Archivage systématique des évaluations en vue d'audit potentiel</li> </ul>			
	<b>U</b> <b>A</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Remboursement des investisseurs</b> en OPC et FIA en cas de facturation de <b>coûts inutiles</b></li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Sanction très lourde en cas d'erreur de pricing, nécessitant de reconstituer le passif</li> </ul>			
 <b>Lutter contre des conflits d'intérêts lors du conseil</b>	<b>M</b> <b>I</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Interdiction des rétrocessions</b> en ce qui concerne la <b>réception et la transmission d'ordres, l'exécution d'ordres et les ventes sans conseils</b> sauf exceptions, par exemple pour le cas d'une <b>émission au primaire (IPO ou bonds)</b></li> <li>⚠ <b>Evaluation des effets de cette interdiction trois ans après la transposition de la RIS et possibilité d'interdiction totale</b></li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Refonte de la structure de parts : ouverture des parts sans rétrocessions à la RTO ou création de parts dédiées</li> <li>→ Refonte du pricing des parts sans rétrocession (partage de la valeur Producteur/Distributeur)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Bascule vers le conseil ou la GSM pour sauvegarder les revenus</li> <li>→ Massification du conseil/GSM via automatisation des processus</li> <li>→ Renforcement du suivi du passif pour contrôler le service rendu</li> </ul>		
		<b>M</b> <b>I</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introduction de <b>nouveaux critères « Best Interest »</b> à appliquer au conseil :</li> <ol style="list-style-type: none"> <li>Fonder le conseil sur une évaluation d'une gamme appropriée de produits</li> <li>Recommander le produit qui présente le meilleur rapport coût-rentabilité</li> <li>Proposer au moins un produit dépourvu de caractéristiques supplémentaires »</li> </ol> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Elargissement de la gamme afin de couvrir un large éventail de besoins</li> <li>→ Nécessité de qualifier/démontrer le rapport coût bénéfice du produit</li> <li>→ Forte incitation à proposer des instruments non complexes (concrètement des fonds indiciels)</li> </ul>	+	+++
			<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Renforcement des justifications couts/bénéfices en cas d'arbitrage (conseil / GSM)</li> </ul>			



# Ailancy vous guide avec une compréhension claire et détaillée des impacts de la RIS sur votre organisation (2/3)

Objectifs	Mesures prises par la réglementation		Impacts principaux		Impacts	
	Producteur	Distributeur	Producteur	Distributeur	Produ.	Distrib.
 <b>Encadrer les communications publicitaires</b>	<b>M</b> Obligation de se doter d'une <b>politique</b> en matière de <b>communication et pratiques publicitaires &amp; prendre des dispositions organisationnelles et administratives</b> pour garantir le respect de la politique		→ Politique formalisée, validée par le Senior Management → Mise en place d'un processus formalisé de la Production/Diffusion (Métier + Conformité) de l'ensemble de la documentation via tous les médias → Renforcement des contrôles de niveau 2 sur le Marketing & la Communication → Structuration d'une approche de stockage des supports		++	++
	<b>M</b> Mise en place d'un <b>rapport annuel</b> à destination des <b>organes de direction</b> , détaillant l' <b>utilisation des communications et des stratégies</b> visant les pratiques publicitaires ainsi que les <b>irrégularités signalées</b> par rapport aux obligations					
	<b>M</b> <b>Élargissement de l'obligation de record keeping</b> à toutes les communications <b>publicitaires directes ou indirectes</b> → Cette obligation couvre une période de <b>5 ans</b> , pouvant être prorogée à une durée de <b>7 ans</b> à la demande des autorités					
 <b>Simplifier les informations fournies</b>	<b>M</b> Obligation de <b>signaler les produits d'investissement particulièrement risqués</b> et d'inclure des <b>avertissements sur ces risques</b> dans les informations client		<b>RTS</b> → Identification des produits risqués via un disclaimer standard → Incitation forte à simplifier les stratégies de gestion		+	+++
	<b>M</b> <b>Normalisation de la présentation des informations</b> relatives aux coûts, aux frais liés et aux paiements de tiers fournis aux clients + quantifier les incidences sur les rendements pour les paiements de tiers		<b>RTS</b> → Refonte des disclosures déjà partagées dans le cadre de MiFID II → Intégration de la notion d'impact des coûts sur la performance au niveau des produits et services d'investissement (sur le modèle de PRIIPs)			
	<b>I</b> Mise au point d'un <b>document d'information normalisé (DIC) sur les produits d'assurance vie</b>		→ Création d'un document récapitulatif décrivant les caractéristiques principales du contrat (articulation avec PRIIPs à préciser)			
	<b>P</b> Introduction de <b>deux nouvelles sections</b> au DIC : 1. « Product at a glance » 2. Pour les fonds SFDR → « How environmentally sustainable is this product? »		→ Refonte du format des DIC → Recueil de la data pour la partie ESG et mise en cohérence avec les informations SFDR			
	<b>M</b> Obligation de fournir aux clients un <b>relevé annuel</b> , comprenant une <b>vue d'ensemble des produits</b> qu'ils détiennent, de leurs performances, de tous les coûts, frais liés et paiements de tiers			→ Mise en conformité des reportings avec les nouveaux standards		
 <b>Améliorer l'éducation financière</b>	<b>I</b> Obligation de <b>divulgation d'informations</b> par défaut sous <b>forme électronique</b>		→ Mise en cohérence de IDD avec MiFID II		+	+
	<b>M</b> Encouragement des états membres à prendre des mesures pour <b>sensibiliser / éduquer les investisseurs particuliers</b> sur les aspects financiers, les produits d'investissement et les risques associés		→ Proposer une mise à jour de supports de formations/sensibilisations à destination des investisseurs particuliers			

# Ailancy vous guide avec une compréhension claire et détaillée des impacts de la RIS sur votre organisation (3/3)

Objectifs	Mesures prises par la régulation		Impacts principaux		Impacts	
	Producteur	Distributeur	Producteur	Distributeur	Produ.	Distrib.
 Renforcer l'adéquation du produit au client		<b>M</b> <b>I</b> « Appropriateness » : Prise en compte de la <b>capacité à subir des pertes</b> totales ou partielles et de la <b>tolérance au risque</b> → En cas d' <b>évaluation négative</b> , l'intermédiaire ne peut procéder à la transaction qu'à la <b>demande expresse</b> du client		→ Mise à jour à la marge sur la capacité à subir des pertes		
		<b>M</b> <b>I</b> « Suitability » : Prise en compte de la <b>diversification de tous les portefeuilles existants</b> du client, sur la base des <b>informations transmises</b> par ce dernier		→ Renforcement des diligences pour avoir la vue globale du patrimoine client → Fin des approches de Suitability par enveloppe d'investissement	++	+++
		<b>M</b> <b>I</b> « Suitability-light » : Possibilité pour les <b>conseillers indépendants</b> de limiter les conseils qu'ils prodiguent à des produits <b>bien diversifiés</b> et <b>non complexes</b> , sur la base d' <b>informations client plus limitées</b>		→ Revue des listes de produits, recentrage sur les instruments non complexes → UCITSation accélérée des fonds, réduction de l'offre de fonds structurés		
		<b>M</b> <b>I</b> <b>Assouplissement des critères de segmentation de la clientèle particulier / professionnel</b> : critère sur les avoirs financiers <b>500 K€ → 250 K</b> , critère relatif à l'éducation financière et critères financiers (seuils) pour les entités juridiques		→ Refonte des principes de classification client → Revoir les gammes de produits proposer afin de les aligner avec la nouvelle répartition par segmentation		
 Garantir des normes professionnelles élevées		<b>M</b> <b>I</b> <b>Renforcement des connaissances et des compétences</b> nécessaires pour les conseillers → approuver via un <b>certificat</b>	→ Globalement couvert sur le marché français via la certification AMF → Potentiel renforcement des obligations sur les aspects finance durable		+	
 Renforcer l'application des règles de supervision au sein de l'UE		<b>M</b> <b>I</b> Obligation de communiquer les informations sur les <b>activités transfrontières</b>	→ Nouveau reporting à transmettre au régulateur local avec le détail des activités transfrontalières, pour consolidation au niveau de l'ESMA			
		<b>M</b> <b>I</b> Permission donnée aux autorités de surveillance de <b>restreindre l'accès à des sites web nuisibles</b> et réaliser des <b>tests d'achat secrets</b>	→ Utilisation probable de clients mystères visant à s'assurer de la mise en œuvre de ces mesures en vue d'un potentiel durcissement à termes	+	+	
		<b>I</b> <b>Renforcement des pouvoirs des autorités nationales</b> compétentes pour une supervision plus efficace et une meilleure coordination	→ Fréquence accrue probable des contrôles coordonnables ente les autorités nationales de régulation			

# La RIS va disrupter la distribution d'épargne financière, la fin des rétrocessions accélérant la bascule vers le conseil mais aussi la consolidation du marché



La fin des rétrocessions est inéluctable... mais quand ? Dans 3 ans ?

- Il n'y aura **pas de retour en arrière sur l'interdiction des rétrocessions pour l'Execution-only**. Le lobbying n'aboutira pas étant donné le niveau de maturité du texte et les analyses d'impact déjà effectuées
- La **fin complète des rétrocessions programmée 3 ans** après l'entrée en vigueur du texte est hautement probable



Il est urgent de repenser le modèle économique de la gestion libre, afin de systématiser le Conseil ou la Gestion Sous Mandat

- Afin de sauvegarder leurs revenus, les **distributeurs doivent basculer leurs clients au plus vite vers des services à valeur ajoutée, conseil ou GSM**
- La **refonte des parcours clients et l'automatisation complète des processus (via l'utilisation de robo-advisors par exemple)** sont essentiels pour massifier le conseil et la GSM afin de sauvegarder les revenus à court terme



Le coût du conseil doit être explicitement dévoilé auprès des clients afin de préparer l'avenir

- Malgré la massification du conseil, **un nouveau modèle économique** doit être trouvé avec la fin des rétrocessions
- Le coût du conseil doit être intégré à la tarification dès maintenant**, afin d'ancrer ce concept dans l'esprit des clients et anticiper l'interdiction complète (potentiellement en 2029)



Le benchmark des coûts produit sera un échec : la diversité des fonds et des stratégies est trop importante

- Construire un benchmark de coûts/performance cohérent est une gageure** vue la diversité des gestions et le peu de moyens alloués à l'ESMA et à l'EIOPA
- Le benchmark risque de porter sur une maille large de stratégies** avec pour but d'identifier les frais totalement hors marché



La prime aux instruments financiers non complexes se renforce encore un peu plus

- Les **instruments financiers non complexes** (actions, obligations, fonds UCITS) **vont gagner en attractivité** avec leur sortie du test de connaissance et d'expérience lors du test d'adéquation
- La **transformation des fonds en UCITS va s'accélérer** pour répondre à une forte demande des distributeurs
- Les fonds indiciels vont gagner en attractivité** car bénéficiant d'une value for money plus simple à démontrer



Le pilotage de la value for money va renforcer l'effort de simplification et de renouvellement régulier de la gamme de fonds

- En fonction des conditions de marché, **les produits verront leur value for money, c'est-à-dire leur rapport performance/coûts varier dans le temps**
- Ceci donnera une **prime aux producteurs offrant une large gamme de stratégies** leur permettant d'être toujours dans le marché et poussera les **distributeurs à assurer une mise à jour plus régulière de leur univers d'investissement**



Les opérations de rapprochement entre les acteurs de la gestion et de la distribution vont s'accélérer

- Les petits **gérants ne démontrant pas de génération d'alpha dans la durée seront en difficulté**. Les distributeurs vont **réduire leur univers d'investissement**, favorisant les fonds internes et certaines gestions externes performantes.
- Côté distributeurs, la **construction de démarches de conseil systématiques, Digitales et personnalisées sera coûteuse et favorisera la consolidation du marché**



# Annexes

# L'interdiction des rétrocessions : ce que dit la directive



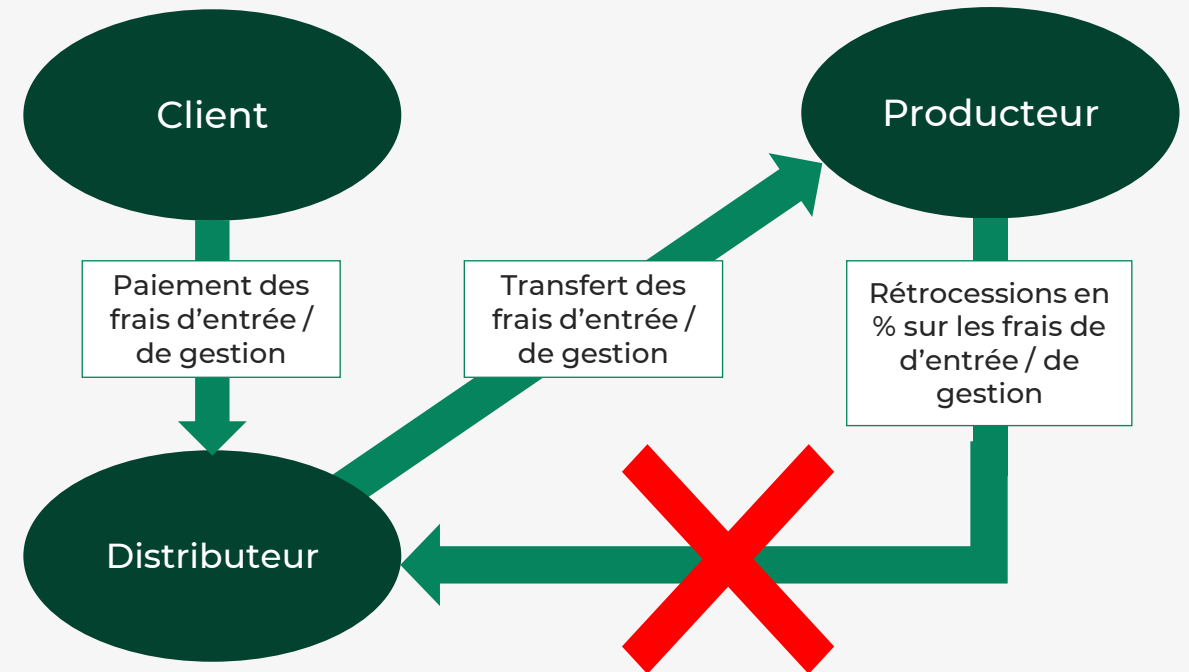
## Que dit le texte ?

### Obligations réglementaires

- « *L'article 24 bis, paragraphe 2, de la MiFID introduit une interdiction des incitations payées par les producteurs aux distributeurs en rapport avec la réception et la transmission d'ordres, ou l'exécution d'ordres à des clients de détail ou en leur nom.* »
- De même « *L'article 29 bis, paragraphe 1, de la IDD interdit les incitations versées par les producteurs aux distributeurs dans le cadre de la vente sans conseil de produits d'investissement fondés sur l'assurance* »

### Exceptions

- Situation où le conseiller fournit un conseil au client et ensuite exécute l'ordre, dans ce cas la transaction est considérée comme étant du conseil en investissement
- Cas d'une émission sur les marchés primaires : IPO ou émission d'obligations (hors PRIIPs)
- Paiements liés à la recherche
- Avantages non monétaires mineurs d'une valeur totale inférieure à 100 EUR par an



# La surveillance et la gouvernance des produits : ce que dit la directive



## Que dit le texte ?

### Obligations réglementaires

#### article 16 bis de la MiFID et article 25 de la DDA

- Mise en place d'un processus de fixation du prix permettant de répertorier et de quantifier tous les coûts et frais
- RTS ▪ **Obligation d'information** à l'égard de l'ESMA / EIOPA en ce qui concerne les données sur les coûts (production, distribution et conseil), frais et performances
- RTS ▪ **Comparaison du rapport prix / performance** aux valeurs de références (Benchmark) établies par l'ESMA → obligation de désapprouver les produits qui s'écartent des benchmarks
- Obligation de **tenir un registre sur les évaluations des prix** par rapport aux benchmarks

#### article 14 de UCITS et article 12 de AIFMD

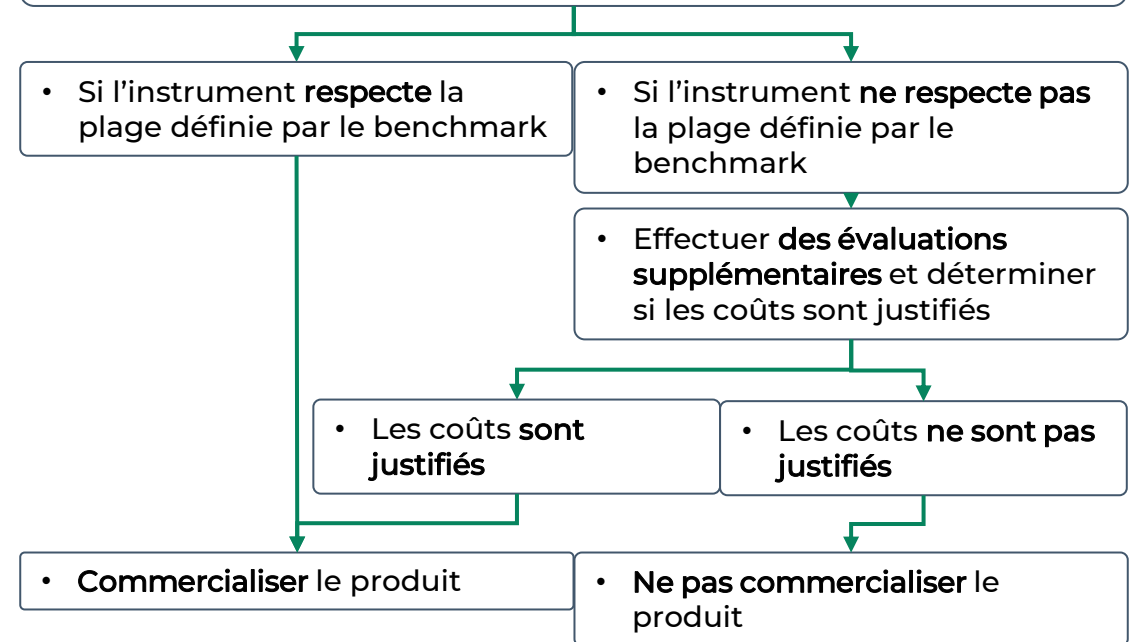
- Renforcement du processus de fixation du prix
- Remboursement des investisseurs en OPC et FIA en cas de facturation de coûts inutiles

RTS RTS à venir

## Processus de fixation du prix des produits

*Répertorier et de quantifier tous les coûts et frais, ainsi qu'une évaluation visant à déterminer si ces coûts et ces frais ne compromettent pas la valeur escomptée du produit*

- Une identification claire et une quantification de tous les coûts et frais liés à l'instrument financier
- Une évaluation du caractère justifié et proportionné de ces coûts et frais



# Le « Best interest » : De nouveaux critères à respecter lors des conseils



## Que dit le texte ?

### Obligations réglementaires

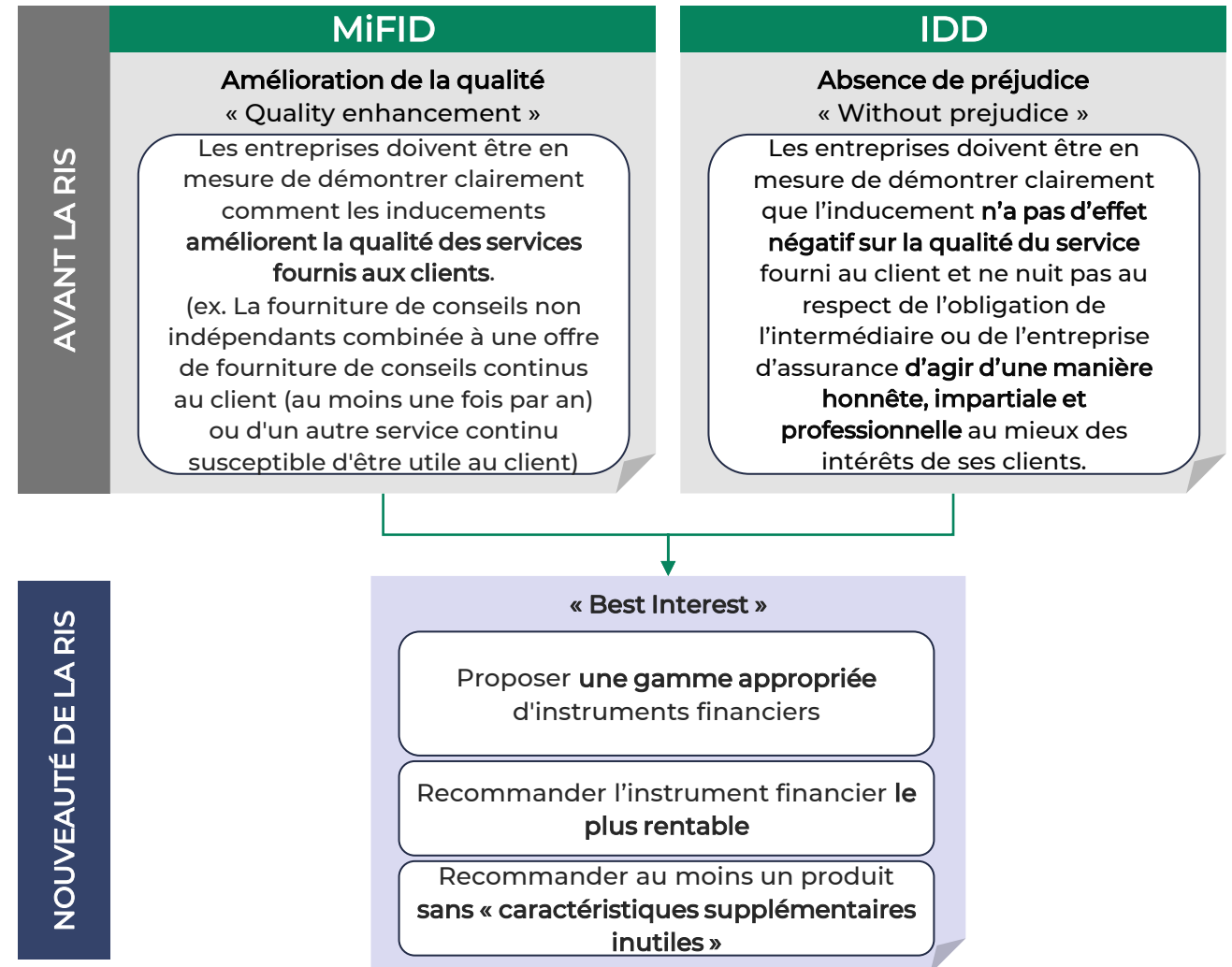
#### article 24 de la MiFID et article 29 ter de la DDA

- **Obligation d'agir au mieux des intérêts des clients**, en introduisant de nouveaux critères clairs à appliquer à la fois dans le cadre de la MiFID et dans le cadre de la DDA (en remplacement des actuels critères « d'amélioration de la qualité » au titre de la MiFID et d'«absence de préjudice» au titre de la DDA)

#### article 30 de la DDA

- Veiller à ce que la couverture d'assurance incluse dans le produit soit compatible avec les exigences et les besoins du client en matière d'assurance.

## Les changements



# Faire en sorte que les évaluations de l'adéquation et du caractère approprié des produits soient mieux adaptées aux besoins des investisseurs de détail

Type de vente	Type de produit	Test requis	Facteurs à considérer avant la RIS
Avec conseil	Complexe	Adéquation Suitability	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Connaissance et expérience</b></li> <li>• Situation financière, incluant la <b>capacité à subir des pertes</b></li> <li>• Objectifs d'investissement, incluant la <b>tolérance au risque</b></li> </ul>
	Non-complexe		
Sans conseil	Complexe	Caractère approprié Appropriateness	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Connaissance et expérience</b></li> </ul>
	Non-complexe	Aucun	

Nouveautés de la RIS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La diversification de tous les portefeuilles existants du client</b> (sur la base des informations transmises)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La capacité à subir des pertes</b></li> <li>• <b>La tolérance au risque</b></li> </ul>

En cas de conseils indépendant limités à des instruments financiers **bien diversifiés, non complexes et rentables**, → **Test d'adéquation allégé (Suitability-light)**

En cas d'évaluation négative → la transaction n'a lieu qu'à la demande expresse du client.



# Divulgarion d'informations: simplifier les informations fournies aux investisseurs de détail et réduire leur quantité



## Que dit le texte ?

### Obligations réglementaires

#### article 24 de la MiFID et article 29 de la DDA

- RTS • Normalisation de la présentation des informations relatives aux coûts, aux frais liés et aux paiements de tiers
- RTS • Afficher des mises en garde appropriées sur les risques dans tous les documents d'information concernant des produits particulièrement risqués (ex : produits structurés)
- RTS • Fournir un relevé annuel comportant les informations sur les coûts/frais et sur les performances

#### article 20&23 de la DDA

- Un document d'information normalisé pour les produits d'assurance vie

### Deux nouvelles sections aux DIC des produits couverts par PRIIPs

#### Informations clés pour l'investisseur

Ce document fournit des informations essentielles aux investisseurs de ce fonds. Il ne s'agit pas d'un document promotionnel. Les informations qu'il contient vous sont fournies conformément à une obligation légale, afin de vous aider à comprendre en quoi consiste un investissement dans ce fonds et quels risques y sont associés. Il vous est conseillé de le lire pour décider en connaissance de cause d'investir ou non.

#### Nom du fond

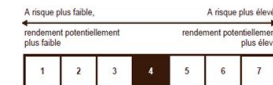
Code ISIN : (C) FRXXXXXXXXXX

Type du produit soumis au droit français géré par Société de gestion

#### Produit en un coup d'œil

##### Type du produit

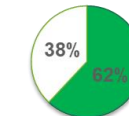
##### Résumé du profil de risque



- Le coût total du Produit
- La durée de placement recommandée
- Informations sur les conséquences potentielles de la sortie avant la fin de la durée ou de la période de détention recommandée, telles que la perte de la protection du capital ou de frais supplémentaires contingents

#### Dans quelle mesure ce produit est-il respectueux de l'environnement ?

- La proportion minimale de l'investissement du produit qui est liée à des activités économiques considérées comme durables sur le plan environnemental.



Ce fonds consacre 62% de son portefeuille à des investissements dans des entreprises engagées dans des activités écologiquement durables

- L'intensité prévue des émissions de gaz à effet de serre associées au produit

En valeur absolue	Par € investi
5 000 tonnes de CO2	30Kg de CO2 / € Investi

RTS RTS à venir

# À propos d'Ailancy

# Extrait de nos références missions anonymisées (1/2)

		MIFID2	IDD	PRIIPS
1	<b>Producteur</b> <b>Distributeur</b> Identification et analyse des impacts de la IDD sur chacune des activités (production, l'assurance et la distribution des produits) & cadrage et structuration de la feuille de route des actions à mener selon le planning réglementaire défini		✓	✓
2	<b>Producteur</b> Adapter et remodeler la gouvernance des produits et la transmission des données MiFID II. Revue de l'ensemble de la gamme de produits et mise en œuvre de la méthodologie définie. Conception et construction des modèles d'échange de données transférées aux distributeurs	✓		
3	<b>Distributeur</b> Segmentation offres gestion conseillée, soutien marketing/commercial, revue impacts MIF2 gestion privée, expression de besoins pour répondre aux exigences MIF2 sur les comptes en gestion conseillée, typologie frais/valeur ajoutée titres vifs/assurance-vie.	✓		
4	<b>Producteur</b> Analyse détaillée de la directive MIFID II et standards techniques projet, analyse des impacts business, opérationnels et conformité, réalisation de l'analyse d'écart, et alignement des équipes sur le scénario cible et pilotage de l'ensemble des initiatives client reporting	✓		✓
5	<b>Producteur</b> <b>Distributeur</b> Identification et analyse des impacts de la IDD et de PRIIPS sur les activités du client puis cadrage et structuration de la feuille de route des actions à mener selon le planning réglementaire défini		✓	✓
6	<b>Producteur</b> <b>Distributeur</b> Benchmark des parcours clients d'épargne financière en vue d'optimiser l'expérience client post mise en conformité MIF II et IDD. Périmètre : instruments financiers et assurance vie, parcours « Conseil » d'avant-vente	✓	✓	
7	<b>Producteur</b> <b>Distributeur</b> Accompagnement de la direction de la conformité Groupe : définition du plan de contrôle MIF-IDD-PRIIPS, rédaction de notes de procédures groupe sur différents sujets liés à la protection de la clientèle et optimisation de la documentation réglementaire dans les parcours épargne	✓	✓	✓
8	<b>Distributeur</b> Identification et analyse des impacts MIF II / IDD sur les activités du client, sensibilisation des métiers aux enjeux MIF II et construction / structuration de la feuille de route	✓	✓	

**Ils nous ont fait confiance pour les accompagner**

## Extrait de nos références missions anonymisées (2/2)

- 9

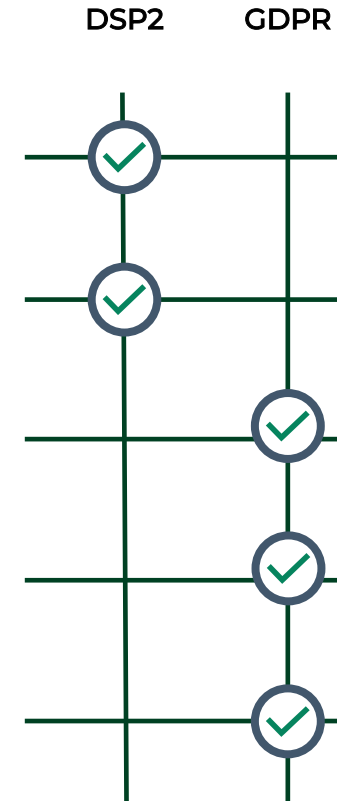
**Apport d'expertise DSP2** et accompagnement à la mise en conformité sur les chantiers. Authentification forte et mise en place des API sur tous les marchés (PART, PRO, ENT, COT)
- 10

**Cadrage du programme DSP2.** PMO et appui métier pour la mise en œuvre de la roadmap de mise en conformité (dossier fall-back exemption, nouveaux parcours clients, nouvelles procédures de réclamation, de gestion des incidents majeurs, gestion des fraudes internet, etc.)
- 11

Optimisation du dispositif de **mise en conformité au GDPR** et accompagnement sur les **ambitions Data**
- 12

Mise en conformité réglementaire : Analyse réglementaire, identification des impacts, et pilotage et coordination des travaux. **Déclinaison des règles GDPR.** Coordination des différents acteurs et accompagnement à la mise en œuvre
- 13

Accompagnement à la **mise en conformité avec les standards** du Groupe et la législation. Formalisation du registre global (tous métiers confondus, yc. RH) et construction d'une feuille de route



Ils nous ont fait confiance pour les accompagner







# Une offre de service complète dédiée à l'industrie financière



Conseil en organisation et management

Stratégie de développement

Compétitivité des organisations

Risques & conformité

Conduite de grands projets

Transformation des SI

Accélération digitale



Expertises et Solutions

Expertise fonctionnelle métier

Apport méthodologique

Maîtrise de solution

Réalisation technologique

Offres en Nearshore d'externalisation de services

Traitements d'opérations



Agence digitale

Stratégie & Conception digitale

Expérience utilisateurs

Conception & réalisation de produits

Lab' Innovation

Digital Marketing

Green IT

**300**

Consultants répartis sur 5 entités



**46M€**

Chiffre d'affaires

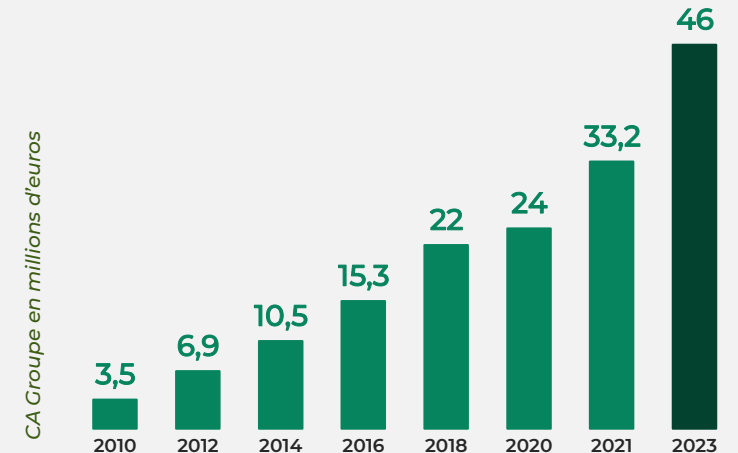


**+1000**

Missions réalisées



Une croissance continue depuis 15 ans





# Les associés



Olivier LEHOUCQ



Yves José de MIGUEL



Séverine LEVAILLANT



Franck GRENIER



Guillaume LOUVET



**Avanty  
France et Tunisie**  
Directeur Général  
Christophe DAVIES

Banque de Détail & Services Financiers  
Spécialisés

Fonctions Centrales



Marie-Thérèse AYCARD  
Présidente



Innovation & Digital



Ghislain de BROGLIE

**Avanty France**



Sébastien CLAVIER  
Associé



Assurance Retraite  
Prévoyance Santé

Sébastien FAUVEAU

Services d'Investissement &  
Asset Management

Banque de Financement & d'Investissement



Christophe DAVIES  
Directeur Général



Romuald HAJERI  
Directeur Général



Jérôme  
CHARPENTIER



Thomas BORN



Jean-Charles  
Meurisse

**Ailancy  
Luxembourg**



Romuald HAJERI  
Directeur Général



Vincent MOREAU



Thibaut DE LAJUDIE



Yannick GAILLARD

Gestion patrimoniale  
& Assurance-vie

**Ailancy Maroc**  
Directeur Général  
Frédéric PHILIBERT

# Vos contacts



**MOREAU Vincent**

Associé

[vincent.moreau@ailancy.com](mailto:vincent.moreau@ailancy.com)

+33 6 17 76 21 49



**GAILLARD Yannick**

Associé

[yannick.gaillard@ailancy.com](mailto:yannick.gaillard@ailancy.com)

+33 6 14 47 04 86



**GAILLARD Paul**

Directeur associé

[paul.gaillard@ailancy.com](mailto:paul.gaillard@ailancy.com)

+33 6 95 66 54 93



32 rue de Ponthieu  
75008 Paris  
[contact@avanty.fr](mailto:contact@avanty.fr)

