

**Cycle de conférences :**  
**Les réformes de la régulation financière**  
**dans l'Union européenne après la crise**  
**Infrastructures de marché, instruments**  
**financiers et protection des investisseurs**  
**après MIFID II/ MIFIR**

**Jeudi 4 juin 2015**

**Partenaire**

# Introduction

---

**Marcel Roncin**

*Président*

**de l'AFTI**

# Programme

## 14h30 **Propos introductifs**

**Marcel Roncin**, Président de l'AFTI et **Augustin Boujeka**, Maître de conférences en droit privé à l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense

## 14h35 **L'encadrement des infrastructures de marché en droit de l'UE**

**Antoine Gaudemet**, Professeur de droit privé à l'Université Paris II – Panthéon Assas

## 15h00 **La problématique des OTF**

**Arnaud Reygrobellet**, Professeur de droit privé à l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense

## 15h25 **Table ronde n° 1**

**Protection des investisseurs. Vers une « surprotection » ? Comment s'y préparer.**

**Animatrice : Marie-Thérèse Aycard**, Associée, Ailancy

### **Intervenants :**

- **Dominique De Wit**, Secrétaire Général, **Crédit Agricole Titres**
- **Didier Deléage**, Global Chief Operating, Officer, **Edmond de Rothschild Asset Management (France)**
- **François de Lard**, Secrétaire Général, **Société de bourse Gilbert Dupont**
- **Anne-Cécile Lugagne Delpon**, Responsable Adjointe Produits et Marchés, **BNP Paribas, Banque Privée France**

# Programme

(suite)

**16h25**      **Table ronde n° 2**

**Structuration des marchés : 18 mois pour appréhender les nouveaux modèles**

**Animateur : Augustin Boujeka**, Maître de conférences en droit privé, à l'**Université Paris Ouest Nanterre la Défense**

**Intervenants :**

- **Stéphane Giordano**, Président, de l'**AMAFI**
- **Gaspard Bonin**, Global Head of Derivatives Clearing Services, **BNP Paribas Securities Services (UK)**
- **Christian Simonet**, Director European Affairs and Regulation, **Euronext**
- **Antoine Gaudemet**, Professeur de droit privé, à l'**Université Paris II – Panthéon Assas**

**17h30**      **Fin de la conférence**

# Introduction

---

**Augustin Boujeka**

*Maître de conférence en droit privé*

**à l'Université Paris Ouest  
Nanterre La Défense**

# L'encadrement des infrastructures de marché en droit de l'UE

**Antoine Gaudemet**

*Professeur de droit privé*  
**à l'Université Paris II  
Panthéon Assas**

# La problématique des OTF

---

**Arnaud Reygrobellet**

*Professeur de droit privé*

**à l'Université Paris Ouest  
Nanterre la Défense**



# 1<sup>ère</sup> Table ronde

## Protection des investisseurs - Vers une « surprotection » ? Comment s'y préparer

### Animatrice :

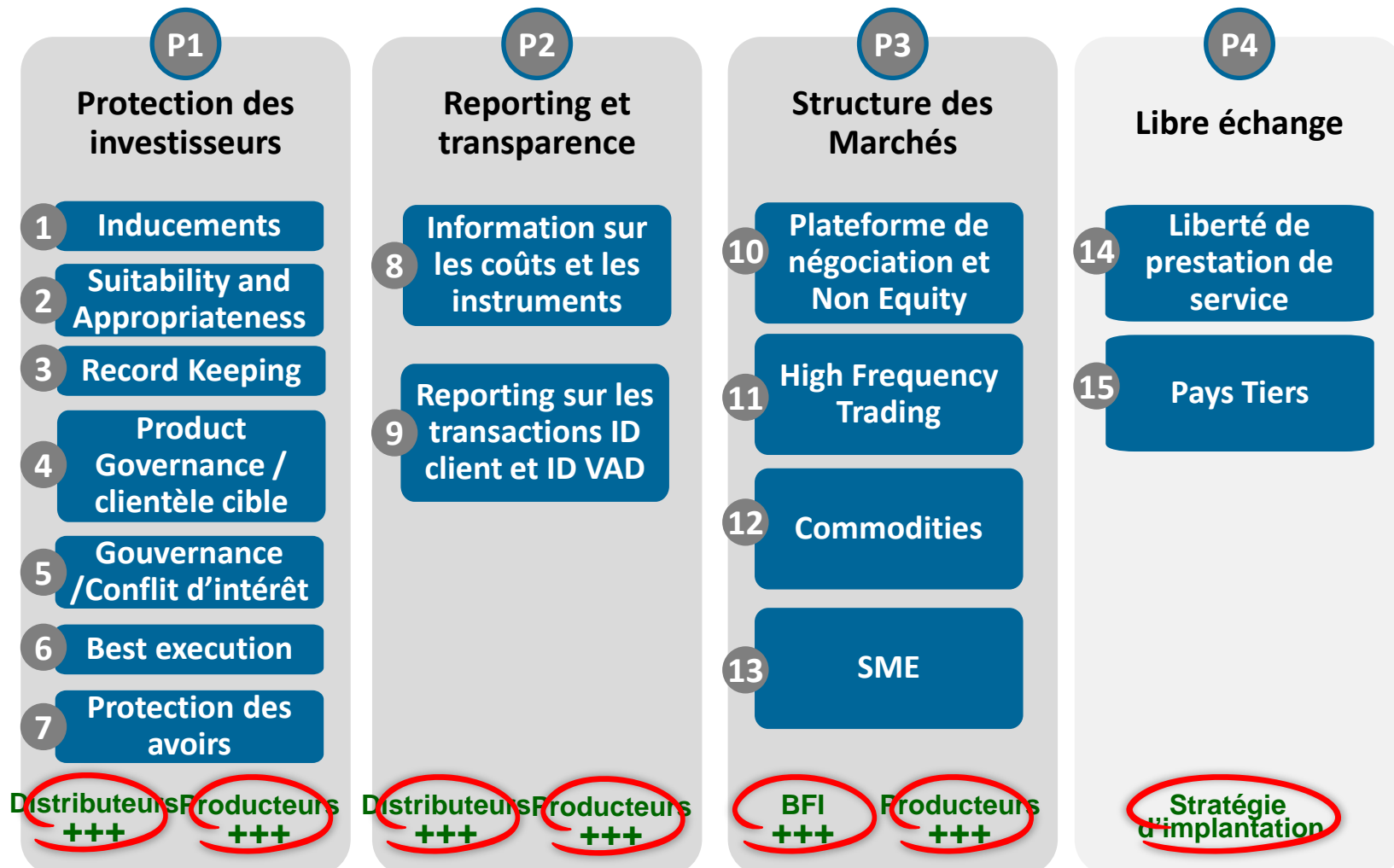
**Marie-Thérèse Aycard**, Associée, **Ailancy**

### Intervenants :

- **Dominique De Wit**- Secrétaire Général, **Crédit Agricole Titres**
- **Didier Deleage**, Global Chief Operating, Officer, **Edmond de Rothschild Asset Management (France)**
- **François de Lard**, Secrétaire Général, **Société de bourse Gilbert Dupont**
- **Anne Cécile Lugagne Delpon** , Responsable Adjointe Produits et Marchés, **BNP Paribas Banque Privée France**



## Des impacts identifiés autour de quatre piliers



# 1 Inducements : un nouvel équilibre économique à trouver

## Points clés de la réglementation

**Interdiction des rétrocessions pour le conseil indépendant et la gestion de portefeuille**

### A APPROFONDIR

- Conditions d'inducements pour le service RTO
- Comment justifier l'amélioration du service ?
- Quel encadrement de la recherche / analyse ?

### **Conseil non indépendant**

*Obligation d'évaluer « un éventail suffisant d'instruments financiers disponibles sur le marché, qui doivent être suffisamment diversifiés quant à leur type et à leurs émetteurs, ou à leurs fournisseurs »*

**Conseil dépendant : autorisation sous réserve d'une amélioration de la qualité de service**

## **IMPACTS & QUESTIONS STRUCTURANTES**

- **NÉCESSITÉ DE MESURER LES IMPACTS PNB**
- **IMPACTS SUR L'OFFRE POUR CLARIFIER LE CONSEIL**
- **UNE ALLOCATION PRIVILÉGIÉE VERS L'ASSURANCE VIE**

## 2 Suitability and Appropriateness : une réflexion sur l'offre

### Points clés de la réglementation

**Pour le conseil et la gestion sous mandat : Extension du profilage** à la capacité du client à subir des pertes (lien avec la situation financière) et à tolérer le risque (lien avec les objectifs d'investissement)

**Pour le conseil : L'EI doit fournir, avant la transaction / recommandation, une déclaration d'adéquation sur un support durable,**

**Evaluation périodique de l'adéquation**

**Un périmètre étendu des produits complexes** qui restreint le champ de l'« execution only »

### A APPROFONDIR

- Périodicité de l'évaluation dans la durée
- Liens recommandations / transactions
- Juxtaposition des offres

### IMPACTS & QUESTIONS STRUCTURANTES

- **UNE CLARIFICATION CONSEIL / RTO DANS LES RÉSEAUX**
- **TACTIQUE VIS-À-VIS DE LA FILIÈRE ASSURANCE VIE**
- **PÉRIODICITÉ DE LA REVUE SYSTÉMATIQUE DES PROFILS CLIENTS**

### 3 Record keeping : une réflexion sur l'organisation commerciale

#### Points clés de la réglementation

**Conversations téléphoniques et communications électroniques avec tous les clients et Conversations téléphoniques internes**

..... « en rapport, au moins, avec les transactions conclues ....

»... « même si ces conversations et communications ne donnent pas lieu à la conclusion de telles transactions ou à la fourniture de services relatifs aux ordres de clients »

**Notification de l'enregistrement au client / Historisation de 5 ans**

**Conversation en tête à tête : mise en place de comptes rendus**

#### A APPROFONDIR

- Périmètre des enregistrements internes
- Enregistrements des échanges via téléphones portables
- Monitoring / contrôle des mails

#### IMPACTS &

#### QUESTIONS STRUCTURANTES

- **UN DÉPLOIEMENT TRÈS DIFFICILE DANS LES RÉSEAUX RETAIL POUR LES CLIENTS RETAIL ET CORPORATE**
- **UNE ÉMERGENCE ACCRUE DE FILIÈRES DÉDIÉES INTERNET / CALL CENTERS**

## 4 **Product governance : revue des conventions producteurs / distributeurs**

### Points clés de la réglementation

**Pour le producteur**, définition d'une **catégorie cible de clients** et d'une **stratégie de distribution**

Mise en place de mesures garantissant que **l'instrument financier soit distribué auprès du marché cible défini**.

**Pour le distributeur** : intégration de la stratégie de distribution du producteur afin de déterminer son propre marché cible

Les distributeurs **communiquent** aux producteurs des informations sur la vente des produits sur leur dispositif de Product Governance

### A APPROFONDIR

- Partage des responsabilités entre producteur et distributeur sur la stratégie de distribution
- Mise en place d'une pratique de marché, lien avec les autres Places ?

### **IMPACTS & QUESTIONS STRUCTURANTES**

- **POUR LE PRODUCTEUR : COMMENT RÉPONDRE AUX ATTENTES DE SES DIFFÉRENTS DISTRIBUTEURS ?**
- **QUELLE INCIDENCE SUR LES CONVENTIONS DE DISTRIBUTION ?**
- **POUR LE DISTRIBUTEUR : UN FREIN A L'ARCHITECTURE OUVERTE**



8

## Information Transparence et Affichage des coûts avant même la transaction

- Information sur le service fourni et l'instrument financier
- Affichage **avant la souscription** et au moins une fois par an du détail des coûts

9

## Reporting, notamment des transactions

- Reporting des transactions intégrant **ID client, ID décideur de l'investissement et ID trader**
- Mise en place d'un indicateur de vente à découvert

## IMPACTS & QUESTIONS STRUCTURANTES

- **Comment accompagner le client ? compréhension du coût de fonctionnement de chaque instrument financier**
- **Comment recueillir tous les éléments participants à la construction du prix d'une transaction ?**
- **Comment stocker les données nécessaires à l'information pré-trade ? Et post-trade ?**
- **Comment recueillir, stocker et transmettre l'ID Client Retail et le LEI des clients corporate ?**
- **Quel identifiant pour un compte joint ?**
- **Comment obtenir un LEI pour l'ensemble de la clientèle corporate ?**
- **Quand transmettre l'ID client : concomitamment à l'ordre ou enrichissement post exécution (ordre bloc) ?**
- **Élargissement du reporting à tous les instruments et aux sous jacents**





.... ET MAINTENANT COMMENT S'Y PRENDRE ? IL RESTE 18 MOIS





## .... ET MAINTENANT COMMENT S'Y PRENDRE ? IL RESTE 18 MOIS

1

### **Il ne faut pas attendre**

Même si des avis techniques sont à paraître et des consultations sont en cours

2

### **Il ne faut pas agir seul**

Toute entité doit se concerter avec son groupe / ses clients / ses partenaires

3

### **C'est un projet à enjeux business**

Des choix stratégiques sur l'offre et l'organisation commerciale

4

### **Une veille est essentielle**

Dernières parutions et veille par rapport au Marché

5

### **Il faut budgéter des projets IT complexes**

Et savoir prendre des hypothèses pour lancer dès à présent des pans du projet

# 2<sup>ème</sup> Table ronde

## Structuration des marchés : 18 mois pour appréhender les nouveaux modèles

**Animateur :** **Augustin Boujeka**, Maître de conférences en droit privé à l'**Université Paris Ouest Nanterre la Défense**

**Intervenants :**

- **Stéphane Giordano**, Président, **AMAFI**
- **Gaspard Bonin**, Global Head of Derivatives Clearing Services, **BNP Paribas Securities Services (UK)**
- **Christian Simonet**, Director European Affairs and Regulation, **Euronext**
- **Antoine Gaudemet**, Professeur de droit privé, à l'**Université Paris II Panthéon Assas**