

# Généralités

## I. Qu'est-ce que la directive MIF ?

La Directive européenne « Marchés d'Instruments Financiers » (Directive MIF) est entrée en vigueur le 1er novembre 2007. Elle concerne les instruments financiers, dont les OPCVM, les actions, les obligations, les titres de créances négociables, les instruments de couvertures de taux et de change... Elle apporte de nombreuses modifications dans les règles de fonctionnement des marchés, en prévoyant notamment une mise en concurrence des modes de négociation. Elle accroît également la protection des investisseurs, en prévoyant que les ordres des clients devront être exécutés aux conditions les plus favorables, que des règles de bonne conduite devront guider les relations avec ces clients, et en rappelant les principes d'organisation à respecter pour éviter les conflits d'intérêts. Elle impose à chaque établissement financier : de catégoriser ses clients investisseurs, utilisateurs d'instruments financiers, d'évaluer leur niveau de connaissance et d'expérience relatif à l'instrument financier concerné, d'améliorer sa démarche d'information et de conseil.

## II. La MIF prévoit plusieurs catégories d'investisseurs

La Directive MIF vise à offrir aux clients investisseurs une protection graduelle et appropriée. Les banques doivent catégoriser tous leurs clients en fonction de critères financiers ou d'activité. La Directive MIF distingue ainsi **trois catégories de clients** :

- Les « **contreparties éligibles** », qui sont essentiellement des établissements de crédit, des compagnies d'assurance, des fonds de retraite ;
- Les « **professionnels** », regroupant les grandes entreprises qui remplissent 2 des 3 critères suivants, sur la base des états comptables individuels : total du bilan : au moins 20 millions d'€ chiffre d'affaires net : au moins 40 millions d'€ capitaux propres : au moins 2 millions d'€
- Les clients « **détails** » (\*) : tous les autres clients.

Les clients « détails » bénéficient de la protection la plus grande. Les clients « professionnels » (et a fortiori les « contreparties éligibles ») sont notamment présumés avoir expérience et connaissance des instruments financiers ; ils bénéficient d'une protection moindre. Il est possible pour tout client de demander à **changer de catégorie**. Si la Banque FIDUCIAL accède à cette demande, la nouvelle catégorie s'appliquera aux transactions sur tous les instruments financiers. **Procédure OPT-IN : plus d'information** Procédure permettant à un client « professionnel » d'être considéré comme un client « détail » ou à une contrepartie éligible d'être considérée comme un client « professionnel ou détail ». Le changement de catégorie se fait sous réserve de l'acceptation par la Banque FIDUCIAL et il fait l'objet d'une convention entre les deux parties. (\*) Qualifiés de « non-professionnels » dans l'article 314-4 du Règlement Général de l'AMF. **Procédure OPT-OUT : plus d'autonomie** Cette procédure, permettant à un client « détail » d'être considéré comme un client « professionnel », est conditionné par le respect de 2 des 3 critères suivants : réalisation, au cours des 4 derniers trimestres, d'une moyenne de dix transactions d'une taille significative par trimestre. détention d'un portefeuille d'instruments financiers d'une valeur supérieure à 500.000 euros (montant incluant également les dépôts bancaires). occupation par la personne autorisée à effectuer les transactions, pendant au moins une année, dans le secteur financier, d'une position professionnelle exigeant une connaissance de l'investissement en instruments financiers. Ce changement de catégorie est soumis à la procédure suivante :

- notification écrite du client de son souhait d'être traité comme un client « professionnel » ;
- réponse de la banque précisant les protections dont le client risque de se priver ;
- déclaration du client qu'il est conscient des conséquences de sa renonciation aux protections précitées.

## III. La MIF définit deux types de produits

Les produits simples sont notamment : les actions, les instruments du marché monétaire, les obligations et autres titres de créance les parts ou actions d'OPCVM conformes. Les produits complexes sont notamment ceux : relevant d'un mécanisme optionnel ou à terme, qui ne sont pas valorisés sur un marché, dont le risque potentiel est supérieur au capital initial investi, qui ne font pas l'objet d'une information publique adéquate, aisément comprise.

## IV. Evaluation et information du client

Les transactions sur instruments financiers peuvent être traitées selon deux modalités différentes :  
**L'exécution simple** : L'opération est à l'initiative du client et porte sur un produit simple. La banque n'a pas à évaluer le caractère approprié du produit concerné. La transaction ne fait l'objet d'aucune protection particulière.

**L'exécution normale** : L'opération est à l'initiative du client et porte sur un **produit complexe**. Pour les clients « professionnels » et « contreparties éligibles », aucune évaluation préalable n'est requise. Les clients « détails » y ont accès à condition que la banque ait évalué leur connaissance et expérience sur les produits complexes concernés. Cette évaluation se fait au travers d'un questionnaire permettant de s'assurer que le client possède le niveau de d'expérience et de connaissance requis pour appréhender les risques inhérents au produit.

## V. Politique d'exécution

Afin de protéger l'investisseur et de lui garantir un service de qualité, la directive MIF oblige les intermédiaires (dont la banque) à s'assurer que leurs procédures d'exécution permettent de traiter les ordres de leurs clients dans les meilleures conditions en termes :

- de prix et de coût,
- de rapidité et de probabilité d'exécution et de règlement – livraison

en tenant compte notamment de la taille et de la nature de l'ordre. La politique d'exécution de la Banque FIDUCIAL sera disponible à compter du 1er novembre 2007 auprès de votre Attaché Commercial ou sur notre portail : <https://banque-fiducial.fr> Nous vous précisons que vous serez réputé avoir accepté la politique d'exécution en passant votre premier ordre sur instrument financier à compter du 1er novembre 2007.

## VI. Politique de gestion des conflits d'intérêts

La banque doit prendre des mesures visant à éviter les conflits d'intérêts, entre elle-même et ses clients ou entre ses clients. Elle doit organiser la détection de tels conflits et l'établissement d'une politique efficace de gestion des conflits d'intérêts. La politique de gestion des conflits d'intérêts sera disponible à compter du 1er novembre 2007 auprès de votre Attaché Commercial ou sur notre portail : <https://banque-fiducial.fr>.