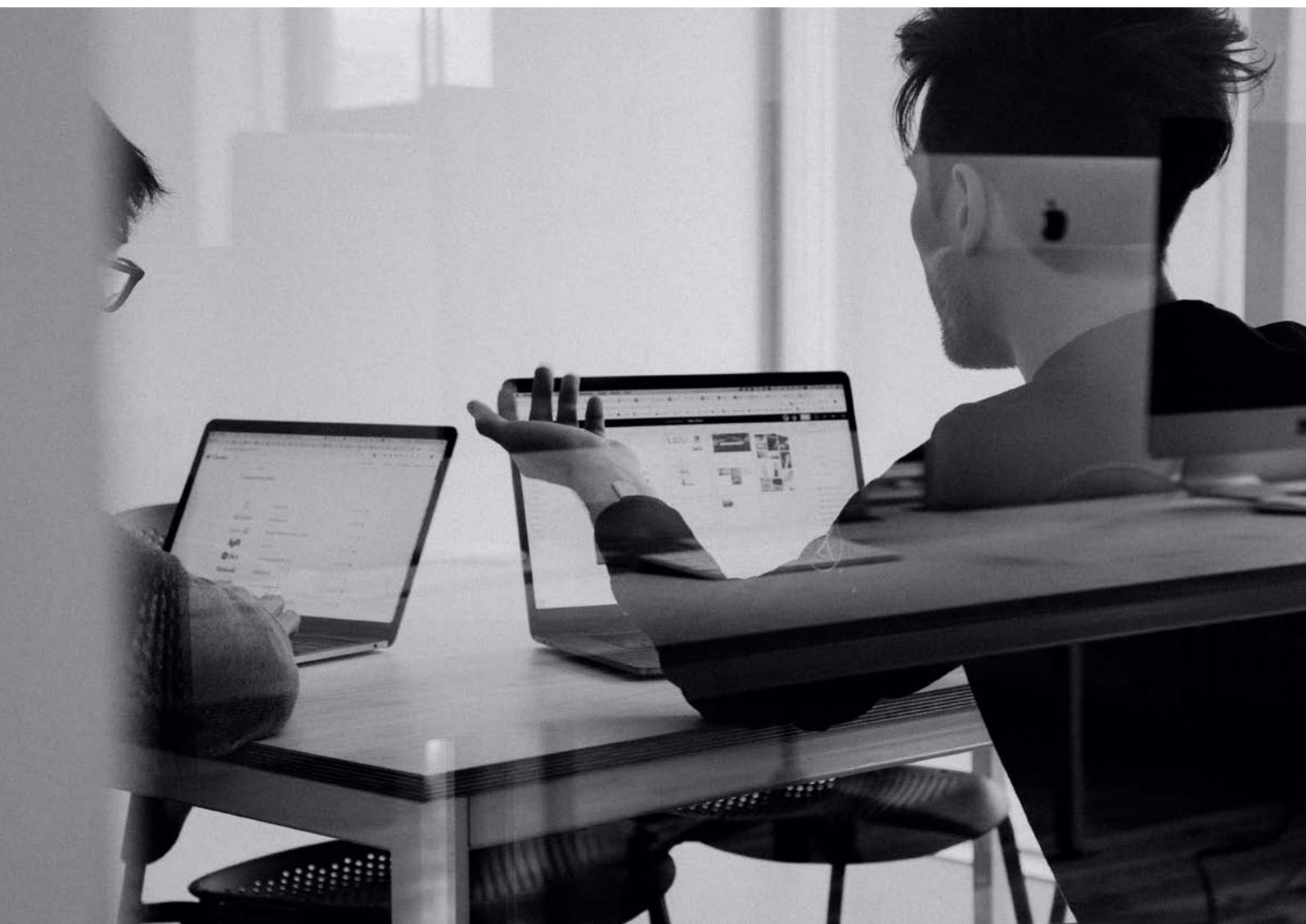




Banque Richelieu
FRANCE

MIEUX COMPRENDRE MIFID II ET NOS SERVICES D'INVESTISSEMENT

NOVEMBRE 2021



INTRODUCTION

La directive MIF II* est entrée en vigueur le 3 janvier 2018.

Cette réglementation constitue une référence unique pour tous les établissements financiers européens.

Dans ce cadre, les banques ont été invitées à adopter différentes mesures afin d'accroître la transparence des marchés financiers, de renforcer la protection des investisseurs et d'améliorer la sélection et la distribution des produits d'investissement.

Nous partageons les préoccupations du législateur et avons profité de cette réglementation pour parfaire notre mission de banquiers privés au service de nos clients.

Nous avons adopté une tarification répondant à notre nouvelle offre et à notre volonté de simplification.

Ce cadre légal a donc des impacts positifs sur les services dont vous bénéficiez au sein de notre Maison. Pour en savoir davantage, nous vous invitons à prendre connaissance de la présente brochure. Vous y découvrirez les différentes étapes que nous avons accomplies dans le respect de la réglementation MIF II afin de toujours mieux vous servir et renforcer votre protection en tant qu'investisseur.

Vous constaterez tout au long de votre lecture que notre priorité est toujours la même : préserver et faire fructifier votre patrimoine, de manière personnalisée, à travers les générations. Et si la réglementation y contribue, nous ne pouvons que nous en réjouir.

* Directive MIF II, 2014/65/UE, (« Markets in Financial Instrument Directive ») du Parlement européen et du Conseil de l'UE du 15 mai 2014, abrogeant et remplaçant la directive MIFID I, 2004/39/EC, adoptée le 21 avril 2004 et entrée en vigueur le 1^{er} novembre 2007.

MIEUX VOUS CONNAÎTRE POUR ENCORE MIEUX VOUS SERVIR

Nous avons toujours veillé à vous offrir un service de qualité, adapté à vos attentes, à vos objectifs et à vos spécificités. Pour ce faire, nous sommes à votre écoute, prenant le temps de bien comprendre votre situation, votre histoire et vos projets.

Nous avons formalisé notre approche conformément à la réglementation, en définissant le niveau de protection qui doit vous être assuré et en déterminant, de manière plus précise, le profil de risque et l'univers d'investissement de votre portefeuille.

La catégorisation des clients

Le législateur européen a défini trois catégories de clients, telles que définies ci-dessous :

- ▶ les contreparties éligibles;
- ▶ les clients professionnels « par nature » ou « sur option »;
- ▶ les clients non professionnels.

À chacune de ces catégories correspond un niveau de protection et d'information.

Les contreparties éligibles :

Ce sont principalement des sociétés autorisées à opérer directement sur les marchés financiers telles que les entreprises d'investissement, les établissements de crédit et les entreprises d'assurance. Ils bénéficient du niveau de protection le plus bas.

Les clients professionnels

« par nature »

Il s'agit de grandes entreprises répondant à des critères de taille en termes de bilan, de chiffre d'affaires et/ou de capitaux propres et qui ont les compétences requises pour prendre seules des décisions d'investissement et pour supporter financièrement les risques liés à celles-ci.

« sur option »

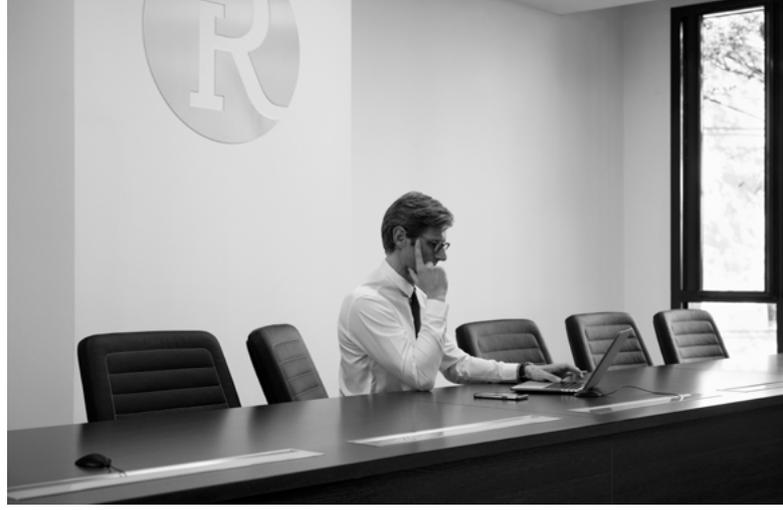
Ce sont des clients non professionnels qui estiment ne pas avoir besoin de la protection réservée à leur catégorie lorsqu'ils prennent des décisions d'investissement dans des produits financiers.

Avant de leur octroyer ce statut, la banque est tenue de vérifier si ces clients remplissent certains critères quantitatifs et qualitatifs comme avoir les connaissances et l'expérience nécessaires pour comprendre les instruments financiers qu'ils envisagent d'acquérir.

Les clients non professionnels

Ce sont tous les clients qui ne sont ni clients professionnels ni contreparties éligibles. Ces clients bénéficient du niveau de protection le plus élevé.

**AU SEIN DE NOTRE MAISON,
NOS CLIENTS SONT PRINCIPALEMENT DES
CLIENTS NON PROFESSIONNELS.**



Le profil de risque

Après avoir déterminé la catégorie de clients à laquelle vous appartenez, nous établissons, conformément à la réglementation européenne, le profil de risque et la stratégie d'investissement dont nous devons tenir compte dans le cadre de la gestion sous mandat et de la gestion conseillée.

Pour ce faire, nous avons recueilli vos informations précises concernant :

- ▶ votre situation personnelle et professionnelle;
- ▶ votre situation financière;
- ▶ vos objectifs d'investissement et votre tolérance aux risques;
- ▶ votre connaissance générale en matière de produits et de marchés financiers.

Il est essentiel que les informations dont nous disposons soient mises à jour régulièrement. À défaut, la stratégie d'investissement de votre portefeuille pourrait ne plus être en adéquation avec votre profil de risque.

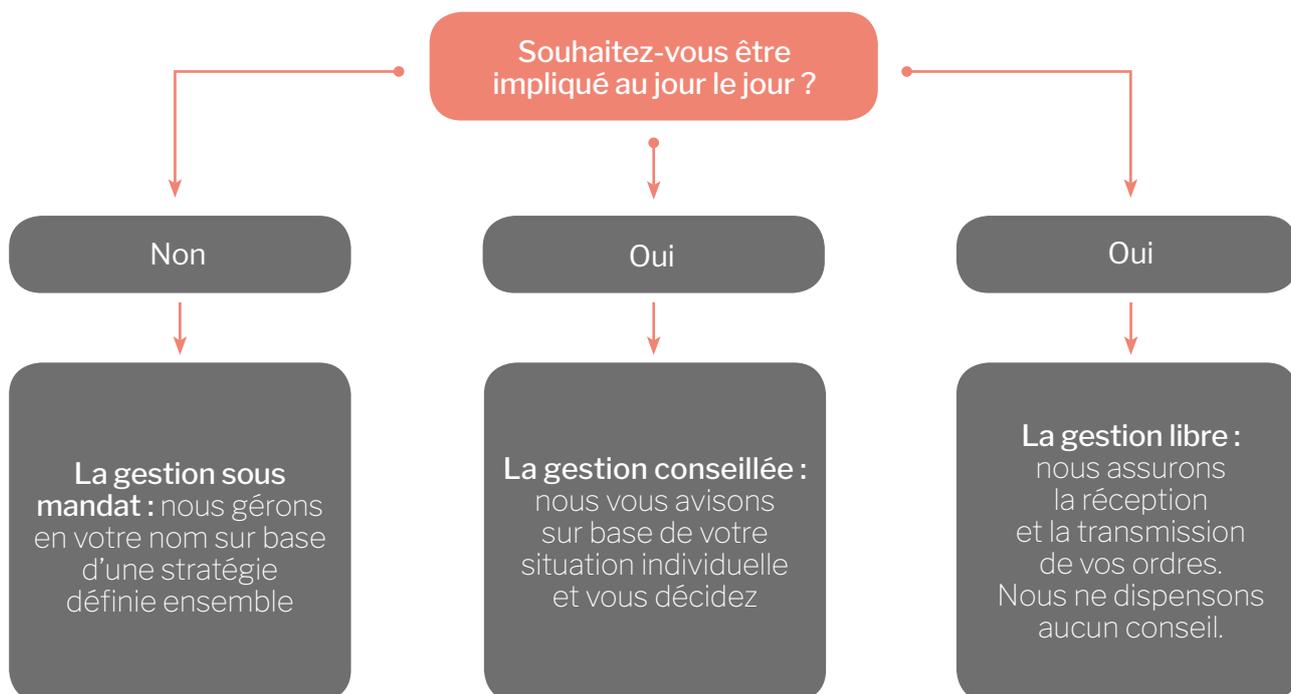
Nous vous invitons dès lors à nous signaler tout changement affectant votre situation professionnelle, familiale ou financière ou vos objectifs d'investissement. Il nous appartient ensuite d'évaluer si ces changements ont un impact sur le type de service que nous vous offrons ou sur le profil de risque de votre portefeuille.

Nous proposons 3 profils de risque

PROFIL DE RISQUE	
<input type="checkbox"/> DÉFENSIF	Horizon d'investissement compris entre 3 et 5 ans. Vous recherchez avant tout un rendement régulier avec un risque de perte mesuré. Vous en acceptez une volatilité modérée.
<input type="checkbox"/> ÉQUILIBRÉ	Horizon d'investissement supérieur ou égal à 5 ans. Vous cherchez une croissance de votre capital à long terme. Vous êtes donc disposé à prendre des risques mesurés et à accepter des variations éventuellement importantes de votre portefeuille.
<input type="checkbox"/> DYNAMIQUE	Horizon d'investissement supérieur ou égal à 7 ans. Vous recherchez une forte croissance de votre capital à long terme. Vous êtes prêt à accepter des variations élevées et soudaines de votre portefeuille, tant à la hausse qu'à la baisse.

SELON VOTRE PROFIL DE RISQUE, PLUSIEURS OPPORTUNITÉS S'OFFRENT À VOUS

Selon que vous souhaitez ou non être impliqué au jour le jour dans la gestion de votre patrimoine, votre banquier privé vous proposera 3 formules : la gestion sous mandat, le gestion conseillée ou la gestion libre. Ces 3 approches sont également combinables sur des comptes distincts.



IMPLICATION



La gestion sous mandat

Gérer son portefeuille nécessite du temps et une expertise. Définir une allocation d'actifs et la faire évoluer au fil du temps est une tâche complexe qui constitue l'élément clé de la performance sur le long terme. Vous mandatez Banque Richelieu France et Richelieu Gestion pour gérer votre portefeuille au mieux de vos intérêts. Nous définissons ensemble votre stratégie d'investissement en lien avec votre appétence au risque. Nous déterminons ensuite la composition et l'allocation de votre portefeuille en fonction de cette stratégie. Nos investissements portent sur des OPC de Richelieu Gestion et des OPC externes mais également des lignes directes (actions, obligations) et des produits structurés selon vos choix et le profil de votre mandat. Vous restez bien sûr régulièrement informé de l'évolution de votre portefeuille, au moyen d'un reporting clair, complet et consultable à tout moment sur votre espace client Internet (MyRichelieu).

La gestion conseillée

Vous prenez vous-même vos décisions en matière d'investissement sur base des meilleures opportunités repérées par votre conseiller en investissement, en suivant ou non, ses recommandations. Sur cette base, c'est vous qui décidez : aucune transaction n'est effectuée sans votre accord explicite.

La gestion conseillée vous permet d'investir directement accompagné d'un spécialiste. Ensemble, nous définissons et exécutons des stratégies d'investissement personnalisées afin de répondre à vos exigences d'investissement et à vos objectifs rendement/risque les plus complexes. Sur la base de votre situation personnelle et de votre appétence au risque, nos experts vous fournissent de manière proactive des conseils en investissement personnalisés et un accès aux services les plus sophistiqués et un suivi dans le temps de vos investissements.

La gestion libre

Nous vous donnons accès directement à notre département de réception et de transmission d'ordres qui vous donnera accès aux principaux marchés financiers et saura prendre en charge vos ordres les plus complexes. Vous profitez ainsi de l'expérience de nos spécialistes qui sont à votre disposition pour vos opérations d'achat/vente de titres et de change. Nous ne dispensons aucun conseil.



L'UNIVERS D'INVESTISSEMENT

Nos conseils et nos actes de gestion ne peuvent porter que sur les instruments financiers dont vous maîtrisez la nature et les risques; instruments qui composent l'univers d'investissement spécifique de votre portefeuille.

C'est pour cette raison que nous vous avons invité à compléter un test de connaissance et d'expérience sur tous les produits dans lesquels vous êtes susceptible d'investir au sein de notre banque.

Nous sommes bien entendu à votre disposition si vous souhaitez améliorer vos connaissances des produits. Dans cette optique, nous avons élaboré des fiches explicatives et créé des vidéos qui sont accessibles sur notre site internet. Votre banquier privé est là pour répondre à vos questions et vous informer.

Le caractère adéquat des services que nous offrons à nos clients

Nous vérifions régulièrement si le service d'investissement que nous vous offrons répond toujours à votre profil de risque et à vos attentes.

Il va de soi que nous ne proposerions pas un service de gestion conseillée à un client qui n'aurait pas une connaissance suffisante des marchés financiers ou qui aurait très peu de temps à consacrer à la gestion de ses avoirs.

Dans cette hypothèse, nous lui conseillerions un service de gestion sous mandat qui est assuré par nos professionnels de la finance.

L'examen du caractère adéquat des transactions sur instruments financiers

Disposant de votre statut au regard de la catégorisation MiFID et de votre profil de risque, de la stratégie et de l'univers d'investissement de votre portefeuille, nous pouvons vérifier au quotidien si les transactions que nous comptons réaliser dans le cadre de la gestion sous mandat, sont bien adéquates.

Dans le cadre de la gestion conseillée, nous agissons de la même manière avant de vous fournir une recommandation personnalisée.

Et si c'est vous qui nous demandez un conseil sur un instrument financier, nous vérifions également si la transaction est conforme à la stratégie et à l'univers d'investissement de votre portefeuille. Dans le cas contraire, nous vous déconseillons l'opération et vous en donnons les raisons.

Si vous souhaitez malgré tout que l'opération soit exécutée, nous sommes autorisés à le faire sous votre responsabilité.

L'examen du caractère approprié des transactions dans le cadre de la gestion libre

Si vous avez opté pour notre service de gestion libre (réception/transmission d'ordres uniquement), vous n'attendez pas de conseils de notre part et prenez vous même vos propres décisions d'investissement.

Dans cette hypothèse, nous ne devons pas vérifier si les transactions que vous demandez sont adéquates avec votre situation.

En revanche, la réglementation exige que nous contrôlions si l'instrument financier que vous souhaitez acheter fait bien partie de votre univers d'investissement. S'il s'avère que cet instrument n'en fait pas partie, en d'autres termes, que vous ne connaissez pas cet instrument et n'en maîtriser pas ses risques, nous vous en informons. Vous pouvez néanmoins décider de ne pas tenir compte de notre avertissement et demander malgré tout l'exécution de votre ordre.

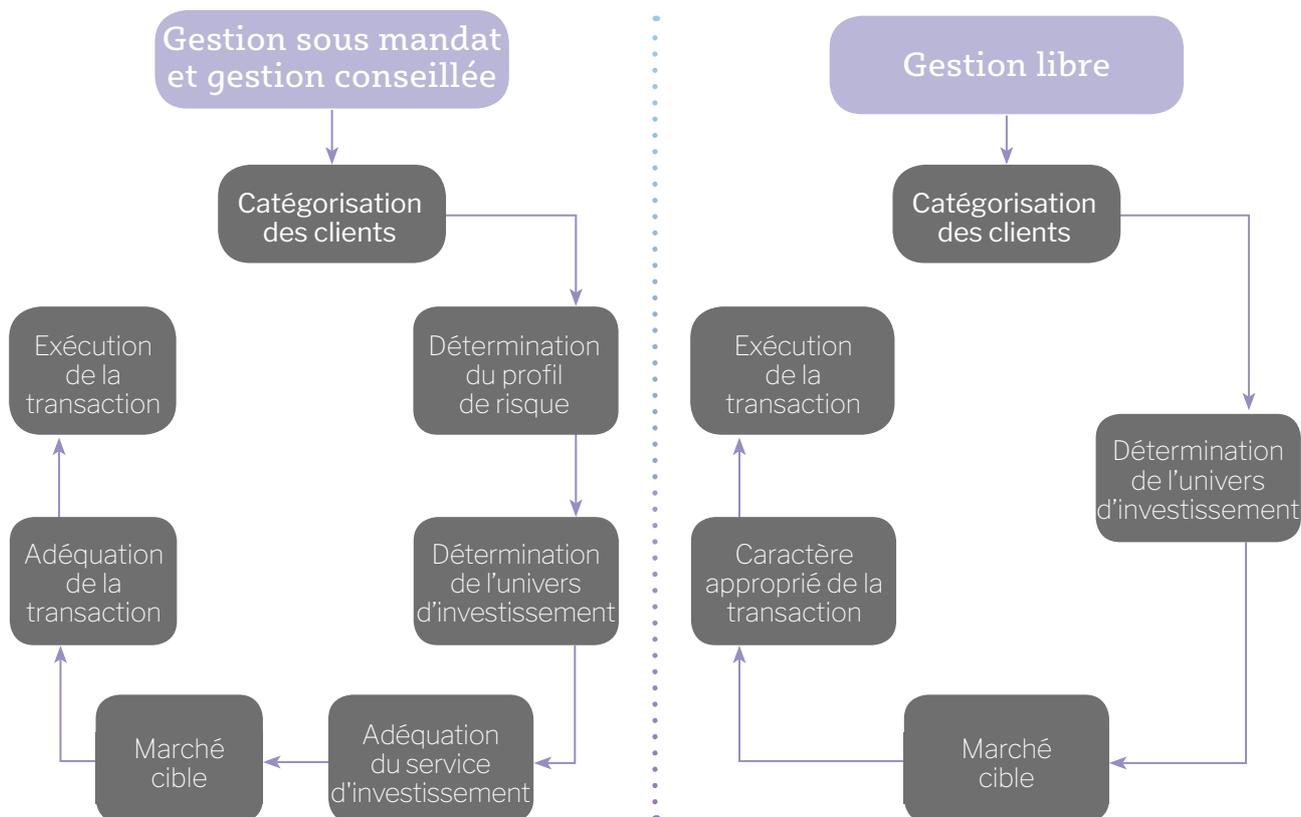
Notez que dans le cadre de ce service, nous ne vérifions pas vos connaissances des produits financiers considérés comme non complexes*.

Le respect du marché cible défini pour chaque produit financier

Toujours dans le but de vous protéger davantage, la directive MIF II exige que les produits financiers soient conçus pour répondre aux besoins d'une clientèle bien précise. Les producteurs doivent donc préciser, pour chaque instrument qu'ils créent, à quel type d'investisseur il est destiné. Ils doivent définir leur marché cible.

En qualité de distributeurs, nous tenons compte de ce nouvel indicateur depuis janvier 2018. Il nous appartient d'identifier les catégories de clients qui répondent aux caractéristiques du marché cible et de n'investir ou ne conseiller ledit produit qu'à ces clients prédéfinis.

Illustrations du processus transactionnel selon la directive MIF II



* La directive MIF II a revu les critères applicables pour déterminer la caractère complexe ou non des instruments financiers. Ainsi, en l'état de la réglementation, sont notamment réputés non complexes par la directive MIF II :

- les OPCVM (à l'exception des FIA et des OPCVM structurés);
- les actions admises à la négociation sur un marché réglementé;
- les obligations admises à la négociation sur un marché réglementé (exclusion des titres de créances complexes);
- la plupart des instruments du marché monétaire;
- la plupart des dépôts structurés (hors ceux jugés complexes).

Les autres instruments financiers sont considérés comme des instruments financiers complexes.

UN DEVOIR D'INFORMATION SANS CESSER GRANDISSANT

La réglementation exige que les établissements financiers fournissent davantage d'informations à leurs clients. Ces informations doivent être claires, exactes et non trompeuses et doivent être données en temps utile.

Certaines d'entre elles doivent être nécessairement fournies au client au moment de son entrée en relation avec la banque, d'autres le sont avant et après l'exécution d'une transaction ou encore trimestriellement ou en cas de fluctuations boursières importantes.

Nous vous invitons à trouver ci-dessous les principales informations que vous recevrez, en fonction du service financier que vous avez choisi. Notez qu'une grande partie d'entre elles vous étaient déjà communiquées auparavant.

Les informations à fournir au moment de l'entrée en relation d'un client

Des informations générales

Lors de notre premier contact avec un futur client, nous l'informons notamment sur notre établissement, mais aussi sur les services et les instruments financiers que nous proposons, sur la préservation de ses avoirs et sur nos politiques de "meilleure sélection" et de gestion des conflits d'intérêts.

Nous veillons également à lui remettre notre brochure tarifaire afin qu'il ait une vue complète sur les coûts et les frais liés aux services d'investissement et instruments financiers faisant partie de notre offre. Nous l'informons aussi sur notre politique concernant les commissions versées par des gestionnaires de certains fonds.

Il est parfaitement naturel qu'un futur client sache qui nous sommes et bénéficie d'une vue objective et détaillée de notre offre et d'une parfaite transparence sur les coûts et les frais appliqués.

Le type de conseil en investissement

La directive MIF II demande aux établissements financiers d'indiquer à leurs clients s'ils comptent fournir des conseils en investissement sur une base indépendante ou non indépendante, ou les deux*.

Nous avons choisi de donner des conseils en investissement de type non indépendant tout en continuant à fonder nos analyses sur un large éventail d'instruments financiers très diversifiés afin d'optimiser nos conseils en investissement et notre service de gestion sous mandat.

La rétrocession des commissions versées par les sociétés de gestion de fonds

La gestion de fonds d'investissement génère toute une série de frais (la rémunération d'une équipe de gestionnaires, d'analystes, des coûts opérationnels etc.) que les sociétés de gestion couvrent en prélevant une commission à déduire de la valeur liquidative du fonds.

Certaines de ces sociétés reversent une partie de ces frais de gestion aux distributeurs de leurs fonds.

Depuis janvier 2018, les banques, dans le cadre de la gestion sous mandat, ne peuvent plus conserver les rétrocessions des commissions versées par les sociétés de gestion.

En revanche, les établissements financiers qui prodiguent du conseil en investissement de type non indépendant ou qui offrent un service de gestion libre (réception et transmission d'ordres) à valeur ajoutée sont autorisés à percevoir de leurs différents partenaires (gestionnaire d'OPC, émetteur et/ou distributeur de produits structurés...) des commissions sous réserve qu'elles aient pour objet d'améliorer la qualité du service fourni et ne nuisent pas à l'obligation de l'établissement financier d'agir d'une manière honnête, loyale et professionnelle au mieux des intérêts du client.

* La directive MIF II a introduit deux nouvelles notions : celle du conseil indépendant et du conseil non indépendant. Pour qu'un établissement financier puisse revendiquer le fait qu'il donne des conseils sur une base indépendante, il doit fonder ses conseils sur un éventail suffisamment large d'instruments financiers et ne pas accepter de tiers des commissions ou autres avantages monétaires ou non monétaires en rapport avec la fourniture de services aux clients.

Les informations à fournir avant l'exécution de la transaction

La déclaration d'adéquation

Depuis janvier 2018, tout conseil en investissement est accompagné d'une déclaration écrite reprenant le conseil donné et précisant de quelle manière il répond aux préférences et aux caractéristiques du client et aux objectifs de son portefeuille.

Ce document est transmis au client avant l'exécution de la transaction afin qu'il puisse prendre sa décision d'investir en parfaite connaissance de cause.

Cette déclaration doit obligatoirement être fournie sur un support durable. Il va de soi que par souci d'efficacité, l'e-mail est à privilégier.

La transmission de documents d'informations clés

Avant d'exécuter une transaction sur un OPC ou un produit structuré, nous transmettons, au client concerné un document d'information décrivant précisément le produit*.

Le client reçoit ainsi toute une série de renseignements sur la nature, les principales caractéristiques, la durée de vie (si elle est connue), les risques et le rendement potentiels du produit ainsi que les coûts et les frais qu'il devra supporter.

Les informations à fournir après chaque transaction

Excepté pour les clients qui ont opté pour le service de gestion sous mandat, nous transmettons à nos clients un avis confirmant l'exécution de leur ordre, au plus tard au cours du premier jour ouvrable suivant l'exécution dudit ordre.

Cet avis mentionne toute une série d'informations telles que le jour et l'heure de la transaction, le type d'ordre, le lieu d'exécution, l'identification de l'instrument, la quantité, le prix unitaire et total ainsi que le montant des commissions et des frais facturés.

Les informations à fournir trimestriellement

Relevé de portefeuille et compte-rendu de gestion

Outre les informations décrites ci-dessus, chaque client reçoit un relevé mensuel décrivant notamment la composition et la valeur de son portefeuille, sa performance, le détail de chaque instrument financier le composant, le montant total des revenus perçus durant la période couverte. Dans un souci de parfaite transparence, la directive MIF II nous invite à mettre davantage l'accent sur les coûts liés aux transactions et services fournis durant ladite période. Les clients gérés sous mandat reçoivent également trimestriellement un commentaire de gestion qui décrit les principales actions menées dans leur portefeuille sur la période.

Les informations à fournir en cas de fluctuations boursières

Depuis janvier 2018, tout établissement financier qui effectue des transactions en gestion sous mandat est invité à avertir ses clients dès que la valeur totale de leur portefeuille a baissé de 10% depuis le relevé précédent et ensuite pour chaque multiple de 10%.

Si un client détient des instruments financiers à effet de levier ou a réalisé des transactions impliquant des passifs éventuels, il appartient également à l'établissement financier d'informer le client dès que la valeur de l'instrument a baissé de 10% par rapport à sa valeur initiale, et ensuite pour chaque multiple de 10%.

* Cette obligation ne vaut pas pour le service de gestion sous mandat

CONCLUSION

Comme vous l'aurez constaté à la lecture de ce document, nous avons mis tout en œuvre afin de concevoir la directive MIF II comme une réelle opportunité.

Vous bénéficiez de davantage d'informations sur les services que nous vous offrons, d'une gestion de votre patrimoine encore plus personnalisée et de l'expertise toujours plus pointue de toutes nos équipes.