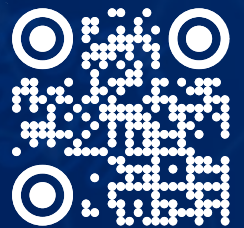

RETAIL INVESTMENT STRATEGY (RIS)

Avril 2026



nexialog.com

SOMMAIRE

1

Qu'est-ce que la RIS ?

2

Pourquoi la RIS ?

3

Les 5 objectifs clés de la RIS

4

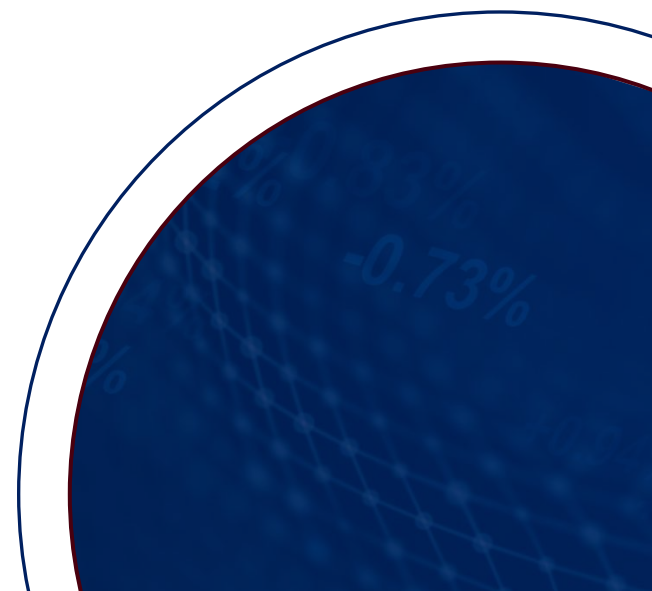
Calendrier réglementaire

5

Impacts sur les cadres réglementaires existants

6

Thématiques structurantes en cours de négociation



QU'EST-CE QU'EST LA RIS ?

Définition & cadre réglementaire

1

QU'EST-CE QUE LA RIS ?

La Retail Investment Strategy (RIS) est une initiative législative de l'Union européenne visant à renforcer la protection des investisseurs de détail et à encourager leur participation aux marchés de capitaux. Présentée par la Commission européenne le 24 mai 2023, la RIS constitue un paquet réglementaire transversal qui modifie de manière coordonnée plusieurs cadres existants, notamment MiFID II, IDD, PRIIPs, UCITS, AIFMD et Solvency II.

La RIS a pour ambition de rendre l'investissement plus accessible, compréhensible et sûr pour les particuliers. Elle agit sur l'ensemble du parcours de l'investisseur, depuis la conception des produits jusqu'à leur distribution, en passant par le conseil, l'information fournie au client et les mécanismes de rémunération des acteurs. Concrètement, la RIS introduit ou renforce des exigences clés telles que :

Value for Money

Éviter la commercialisation de produits dont les coûts seraient excessifs au regard de leur performance et de leurs bénéfices.

Gouvernance produit

Un renforcement des règles encadrant la conception, l'approbation et la surveillance des produits financiers.

Parcours client

Une augmentation du niveau d'exigence des tests d'adéquation, du meilleur intérêt du client et d'appropriation.

Harmonisation réglementaire

Une plus grande cohérence et uniformité des règles entre les différents secteurs financiers de l'UE.

POURQUOI LA RIS ?

6 enjeux structurants

2

01

Faible participation des investisseurs de détail aux marchés de capitaux européens

Les ménages européens investissent encore majoritairement dans des produits peu risqués et faiblement rémunérés (dépôts, épargne réglementée). Cette sous-exposition aux marchés de capitaux limite à la fois le rendement de l'épargne à long terme et la capacité de l'économie européenne à mobiliser des financements privés pour soutenir la croissance, l'innovation et les grandes transitions (climatique, numérique, industrielle).

02

Difficulté pour les particuliers à comprendre les produits d'investissement

De nombreux investisseurs de détail peinent à appréhender les coûts réels, les risques, la complexité des produits et la performance attendue. Le manque de lisibilité et la multiplication des documents d'information nuisent à la prise de décision éclairée et renforcent la défiance vis-à-vis des marchés financiers.

03

Niveau d'éducation financière insuffisant au sein de l'Union européenne

Les études européennes mettent en évidence un déficit généralisé de culture financière, qui rend les investisseurs plus vulnérables aux biais comportementaux, aux promesses de rendement mal comprises et aux décisions d'investissement inadaptées à leur situation personnelle.

04

Objectif stratégique de mobilisation de l'épargne au service de l'économie européenne

La RIS s'inscrit dans une ambition plus large de l'Union européenne : mieux orienter l'épargne des ménages vers le financement des entreprises, de l'innovation et des transitions de long terme, tout en garantissant un haut niveau de protection des investisseurs.

05

Présence de conflits d'intérêts dans les modèles de distribution

Les mécanismes d'incitations financières (commissions, rétrocessions) peuvent influencer les recommandations des distributeurs et conduire à la vente de produits qui ne sont pas toujours alignés avec le meilleur intérêt du client. La RIS vise à mieux encadrer ces pratiques afin de réduire les biais commerciaux et d'améliorer la qualité du conseil.

06

Commercialisation de produits offrant une valeur insuffisante pour le client

Les analyses des autorités européennes montrent que certains produits sont commercialisés avec des coûts excessifs au regard de leur performance ou des bénéfices apportés. La RIS introduit le principe de Value for Money pour éviter que de tels produits ne soient mis sur le marché ou distribués aux investisseurs de détail.

07

Cadre réglementaire fragmenté et complexe

Les règles applicables aux investisseurs de détail diffèrent selon les textes (MiFID, IDD, PRIIPs, UCITS, AIFMD, Solvency II), créant des incohérences, des doublons et une complexité opérationnelle pour les acteurs, au détriment de la lisibilité pour les clients. La RIS cherche à renforcer la cohérence et l'harmonisation de ces cadres.

08

Manque de confiance des investisseurs dans les marchés financiers

Les expériences négatives, les produits mal compris ou perçus comme trop coûteux et les scandales passés ont durablement affecté la confiance des particuliers. En renforçant la transparence, la gouvernance produit et la traçabilité du conseil, la RIS vise à restaurer une relation de confiance durable.

LES 5 OBJECTIFS CLÉS DE LA RIS ?

Ambitions législatives

3

01

Augmenter la participation des investisseurs de détail aux marchés de capitaux

La RIS vise à orienter davantage l'épargne des ménages vers le marché de capitaux en donnant aux particuliers des règles plus claires, une meilleure protection et des produits qui offrent une valeur raisonnable par rapport à leurs coûts et leur performance (Value for Money).

02

Améliorer la qualité, la cohérence et la lisibilité de l'information

La RIS veut standardiser la présentation des coûts et des commissions, introduire un relevé annuel unique sur coûts & performance, adapter l'information au digital, aligner les informations sur les coûts et la performance entre MiFID, IDD et le règlement PRIIPs.

03

Assurer le « Value for Money » et limiter les coûts indus

La RIS introduit une obligation de pricing process chez les concepteurs et distributeurs : identifier et quantifier tous les coûts, démontrer que ces coûts sont justifiés et proportionnés, comparer ces coûts à des benchmarks de coûts/performance (ESMA/EIOPA), ne pas lancer ou distribuer un produit si les coûts sont jugés indus.

04

Structurer et sécuriser le parcours investisseur

La RIS améliore la catégorisation des clients, renforce le test de suitability et d'appropriateness. Elle introduit un rapport standardisé d'informations client, réutilisable chez d'autres intermédiaires, pour faciliter la portabilité des données.

05

Encadrer les communications marketing et les canaux digitaux

La RIS instaure un régime encadrant les communications et pratiques marketing, qui doivent être clairement identifiées comme telles, présenter de manière équilibrée risques et bénéfices, exposer les caractéristiques essentielles du produit, identifier le prestataire responsable et rester adaptées au public cible, tout en donnant aux autorités des pouvoirs étendus de contrôle.

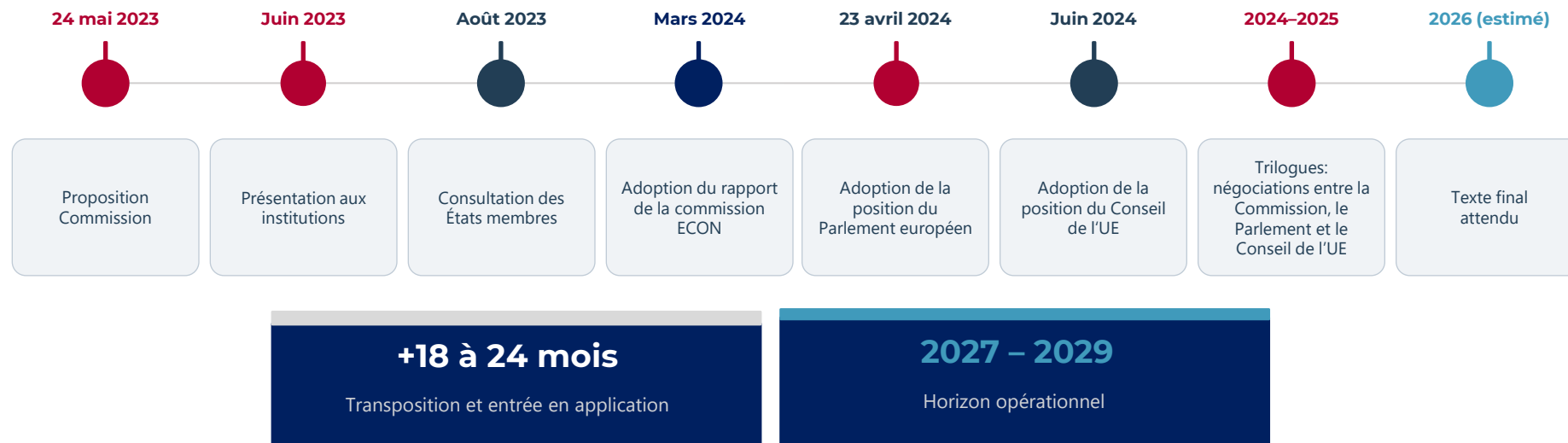
CALENDRIER RÉGLEMENTAIRE

De la proposition à l'application

4

Historique et stade d'avancement

- **Mai 2023** : proposition législative RIS par la Commission (directive omnibus, révision PRIIPs).
- **2023–2024** : consultations des États membres et travaux parlementaires ; position du Parlement adoptée (avril 2024).
- **2024–2025** : trilogues (négociations), dynamique de **simplification**, discussions techniques sur *Value for Money* et les tests parcours client.
- **2026 (estimé)** : texte final attendu.



IMPACTS SUR LES CADRES RÉGLEMENTAIRES EXISTANTS

MiFID II · IDD · PRIIPs ·
UCITS · AIFMD · Solvency II

5

IMPACTS SUR LES CADRES EXISTANTS — MIFID II & IDD

MiFID II — Market in Financial Instruments Directive

- › Obligation d'un processus d'approbation produit pour tout instrument conçu
- › Pricing process : tous les coûts identifiés, quantifiés, justifiés et proportionnés — comparaison aux benchmarks ESMA
- › Encadrement renforcé des commissions vis-à-vis des concepteurs en exécution/transmission des ordres
- › Commissions de tiers autorisées uniquement si elles ne nuisent pas au meilleur intérêt du client, avec communication obligatoire (existence, nature, montant)
- › Transparence coûts, charges et paiements de tiers en valeur monétaire et en pourcentage avec leur impact cumulatif sur la performance nette
- › Relevé annuel sur coûts/performance lorsque le service est couplé à un service de garde/administration des instruments financiers
- › Renforcement des tests de suitability/appropriateness : explication standardisée, avertissements, analyse coûts/bénéfices pour tout switch d'instrument
- › Encadrement strict du marketing : communications identifiables, équilibre risques/avantages, adéquation au marché ciblé, archivage 5 à 7 ans
- › Pouvoirs renforcés pour les autorités : retrait de contenus, suppression de noms de domaine, avertissements imposés, suspension jusqu'à 1 an
- › Minimum 15h de formation par an pour les personnes donnant du conseil ou de l'information sur des instruments/services d'investissement
- › Promotion de l'éducation financière (non assimilé à du marketing) des clients de détail
- › Plateforme de coopération transfrontière ESMA, reporting des activités transfrontalières obligatoire (> 50 clients)

IDD — Insurance Distribution Directive

- › Alignement de la réglementation assurance (IDD) sur celle des marchés financiers (MiFID II)
- › Obligation d'un processus d'approbation produit pour tout instrument conçu
- › Value for Money et benchmarks EIOPA pour les produits d'investissement fondés sur l'assurance (IBIPs)
- › Encadrement des commissions pour les IBIPs, avec possibilité de règles nationales plus strictes
- › Meilleur intérêt du client : produit le plus rentable et adapté, sans options inutiles générant des coûts supplémentaires, cohérent avec les besoins d'assurance du client
- › Transparence coûts, charges et paiements de tiers avec leur impact cumulatif sur la performance nette pour les IBIPs
- › Création du relevé annuel obligatoire pour les IBIPs (performances, coûts, taxes, projections...)
- › Renforcement des tests de suitability/appropriateness
- › Encadrement strict du marketing
- › Pouvoirs renforcés pour les autorités
- › Promotion de l'éducation financière des clients
- › Plateforme de coopération transfrontière EIOPA, reporting obligatoire (> 50 clients)

IMPACTS SUR LES CADRES EXISTANTS — PRIIPS, UCITS, AIFMD & SOLVENCY II

PRIIPs — Packaged Retail and Insurance-based Investment Products

- › PRIIPs n'est pas modifié directement, mais fortement impacté via MiFID II et IDD
- › Alignement des disclosures PRIIPs avec les nouvelles règles coûts/charges MiFID et IDD
- › Obligation de cohérence entre KID, projections et relevé annuel (coûts cumulés, performance)
- › Impact du value for money : un PRIIP trop coûteux (vs benchmarks ESMA/EIOPA) devient non distribuable

UCITS — Undertakings for Collective Investments in Transferable Securities

- › Obligation d'instaurer un pricing process documenté et révisé régulièrement (prévenir les coûts indus)
- › Vérification au moins une fois par an de l'existence de coûts indus, remboursement des investisseurs le cas échéant, déclarations aux autorités, au dépositaire et aux auditeurs
- › Comparaison annuelle aux benchmarks ESMA coûts/performance — interdiction de distribution retail en cas d'écart injustifié
- › Obligation de reporting aux autorités nationales sur les coûts supportés par les investisseurs et les performances de chaque fonds ou part

AIFMD — Alternative Investment Fund Managers Directive

- › Alignement de la réglementation AIFMD sur UCITS pour assurer la cohérence réglementaire
- › Introduction du pricing process pour prévenir les coûts indus
- › Revue annuelle et comparaison aux benchmarks ESMA
- › Interdiction de commercialisation retail en cas d'écart injustifié — Reporting complet coûts/performance aux autorités

Solvency II

- › Transfert et modernisation des exigences d'information pré/post-contractuelle vers l'IDD (création d'un document standardisé pour l'assurance-vie hors produits d'investissement fondés sur l'assurance)
- › Création d'un document standardisé pour l'assurance-vie hors produits d'investissement fondés sur l'assurance
- › Suppression des anciens articles et sous-sections sur l'assurance non-vie et vie devenus redondants

THÉMATIQUES STRUCTURANTES EN COURS DE NÉGOTIATION

Value for Money · Inducements
Distribution · Execution-only
Catégorisation

6

Value for Money (VfM)

Le principe de Value for Money (VfM) vise à empêcher la commercialisation de produits dont les coûts sont excessifs au regard de la performance et des bénéfices attendus pour le client de détail.

Axes clés :

- › Renforcement des obligations de gouvernance produit, dès la phase de conception
- › Évaluation documentée du rapport coûts / performance / bénéfices
- › Comparaison avec des produits comparables (peer grouping) ou, à des fins de supervision, avec des benchmarks non contraignants
- › Distinction selon les classes d'actifs (fonds, produits structurés, IBIPs), avec une approche proportionnée
- › Enjeu central : granularité des données et volonté d'éviter une régulation assimilable à un contrôle des prix

Le test des incitations financières (Inducement test)

La RIS ne supprime pas totalement les incitations, mais resserre fortement leur cadre..

Principes structurants :

- › Les incitations doivent apporter un bénéfice tangible au client
- › Elles doivent être transparentes, compréhensibles et proportionnées au service rendu
- › Interdiction des mécanismes de rémunération fondés sur des objectifs de volume ou de valeur de ventes créant des biais commerciaux
- › Obligation de documentation et de traçabilité du test d'incitation

Discussions actuelles :

- › Simplification et harmonisation MiFID / IDD — remplacement des notions quality enhancement (MiFID II) et no detrimental impact (IDD) par un test unique centré sur l'intérêt du client

Objectif : renforcer la qualité du conseil fourni au client de détail

Dans la distribution avec conseil, la Retail Investment Strategy impose un dispositif renforcé d'évaluation de la qualité du conseil reposant sur deux piliers :

Suitability Assessment Test

Test d'adéquation

Vise à s'assurer que la recommandation est pleinement adaptée au profil du client de détail, en évaluant ses connaissances, son expérience, sa situation financière, ses objectifs, sa tolérance au risque et ses préférences de durabilité.

Client's Best Interest Test

Test du meilleur intérêt du client

Exige que la recommandation serve véritablement l'intérêt du client, en démontrant de manière objective que le produit proposé apporte une valeur ajoutée par rapport à des alternatives possibles, notamment en termes de coûts, de risques et de durabilité.

Ces deux tests garantissent un conseil personnalisé, transparent et justifié, en élevant le niveau d'exigence et de protection du client de détail. L'articulation entre ces deux tests constitue l'un des piliers de la distribution avec conseil dans la RIS.

SUITABILITY ASSESSMENT TEST — TEST D'ADÉQUATION

Le test d'adéquation est renforcé et harmonisé au niveau européen

Standard européen harmonisé

Définition commune des critères d'adéquation pour garantir une qualité de conseil homogène entre États membres.

Justification renforcée des recommandations

Le conseiller doit expliquer clairement pourquoi le produit proposé correspond au profil du client (objectifs, risque, horizon, situation financière).

Intégration des préférences de durabilité (ESG)

Les choix du client en matière de durabilité deviennent un élément obligatoire du test d'adéquation.

Digitalisation du parcours conseil

Recours accru aux outils en ligne et aux questionnaires automatisés, sous supervision renforcée des autorités pour garantir la robustesse des algorithmes.

Refonte et traçabilité des questionnaires clients

Collecte plus structurée, historisation des réponses et capacité d'audit renforcée. Adaptation des SI pour la preuve de conformité.

Évolution des systèmes d'information

Besoin d'outils capables de prouver l'adéquation entre le produit et le profil client (audit trail, scoring, comparatifs).

Formation renforcée des conseillers

Montée en compétence sur les caractéristiques produits, les risques associés et les biais comportementaux des clients. Minimum 15h/an.

Ce test complète le test d'adéquation en exigeant que la recommandation serve l'intérêt du client

La recommandation doit :

- › Servir objectivement l'intérêt du client
- › Démontrer une valeur ajoutée claire par rapport à des alternatives (coûts, risques, durabilité, complexité)
- › Être documentée et défendable en cas de contrôle

Évaluation renforcée de la compréhension du client

Questionnaire spécifique portant sur les mécanismes de risque, les scénarios de perte et le fonctionnement du produit.

Validation explicite avant exécution

Obligation pour le client de confirmer qu'il a compris les risques majeurs, avec traçabilité écrite de la validation de compréhension.

Cooling-off period

Possibilité d'un délai de réflexion obligatoire avant exécution afin d'éviter des décisions impulsives pour certains produits.

Accompagnement pédagogique renforcé

Mise à disposition d'informations normalisées sur le fonctionnement des produits complexes, focus sur les scénarios de pertes.

Revue régulière des bases clients

Nécessité d'un backtesting pour vérifier la cohérence entre profils clients, produits souscrits et niveau de compréhension constaté.

LA DISTRIBUTION SANS CONSEIL — EXECUTION-ONLY

Objectif : mieux encadrer la vente directe sans accompagnement personnalisé

Dans la distribution sans conseil, la Retail Investment Strategy renforce le cadre de protection du client en imposant un test d'appropriation destiné à vérifier que le client comprend réellement les caractéristiques et les risques du produit qu'il souhaite acheter sans accompagnement personnalisé. Ce test s'applique désormais à un périmètre plus large, du fait d'une définition plus étroite des instruments considérés comme « non complexes ». En cas de test négatif, le distributeur doit fournir un avertissement clair et traçable, et ne peut pas exécuter l'ordre si le client choisit d'ignorer cet avertissement. Ce dispositif garantit que même en execution-only, le client n'accède pas à des produits qu'il ne maîtrise pas, en particulier dans les parcours digitaux et les ventes à distance, où les risques de mauvaise compréhension sont accrus.

Périmètre des produits non complexes resserré

Davantage de produits soumis au test d'appropriation en raison d'une définition plus stricte.

Extension du test aux ventes à distance

Les plateformes digitales, robo-advisors et applications mobiles appliquent désormais les mêmes exigences que les réseaux physiques.

Revue renforcée des processus d'onboarding

Questionnaires restructurés, collecte d'informations plus complète et logique stricte de cohérence entre produit et profil.

Interdiction d'exécuter l'ordre si l'avertissement est ignoré

Cette mesure vise à prévenir les souscriptions risquées et les erreurs de jugement.

Avertissement clair et traçable en cas de test négatif

Le client doit être informé explicitement du risque d'inadéquation. Interdiction d'exécuter l'ordre si l'avertissement est ignoré.

Tests renforcés pour les produits complexes

Exigences supplémentaires pour produits structurés, dérivés, crypto-actifs, ETF à effet multiplicateur, etc.

Cooling-off period & information pré-contractuelle

Délai de réflexion possible pour certains produits à risque. Explications simples sur le fonctionnement, scénarios de pertes et risques majeurs avant validation finale.

Adaptation des parcours digitaux

Traçabilité systématique de toutes les réponses, alertes et interactions afin de garantir une auditabilité complète.

CATÉGORISATION DES CLIENTS PROFESSIONNELS

Ajustements ciblés pour soutenir le financement de long terme sans réduire la protection des investisseurs

La RIS prévoit des ajustements ciblés de la catégorisation client. Ces évolutions visent à éviter une surprotection contre-productive et à soutenir le financement de long terme de l'économie européenne, tout en maintenant un niveau élevé de protection.

Faciliter l'accès au statut de client professionnel sur option

Pour certains investisseurs disposant d'une expertise réelle. Nouveau 4ème critère issu de l'accord du 17 décembre 2025 : preuve d'une formation ou d'un cursus éducatif pertinent, en complément des critères habituels de transactions et de patrimoine.

Adapter les critères aux actifs moins liquides

Adapter les critères de fréquence et de taille des transactions à des actifs moins liquides (private equity, fonds fermés, instruments non cotés).

Mieux prendre en compte les actifs détenus via l'assurance-vie

Les actifs détenus via des produits d'assurance-vie sont mieux intégrés dans l'évaluation du patrimoine de l'investisseur pour l'accès au statut professionnel.

CONTACTEZ-NOUS !



**Olivia
RIVET**

Senior Manager, Financial
Markets & Investments

☎ 06 60 10 61 09

✉ orivet@nexialog.com



**Pierre
GINESTE**

Directeur, Financial
Markets & Investments

☎ 07 48 13 28 71

✉ pgineste@nexialog.com



**Paul-Antoine
DELETOILLE**

Directeur, Commercial
Adjoint Banque

☎ 06 64 10 38 17

✉ padeletoille@nexialog.com



**Antoine
CARRICANO**

Directeur, Commercial
Adjoint Assurance

☎ 06 25 60 98 61

✉ acarricano@nexialog.com