

Document d'information sur la Directive MIF

Suite à la crise financière de 2008, les législateurs européens ont adopté en mai 2014 un nouveau cadre réglementaire dit « MIF 2 » afin de tenir compte de l'évolution des marchés financiers et de corriger les faiblesses mises en évidence par l'application de la directive MIF 1.

Le pack MIF 2 comprenant la Directive « MIFID 2 »1 et le Règlement « MIFIR »2, est entré en vigueur le 3 janvier 2018 pour abroger la Directive MIF 1.

Ce nouveau cadre réglementaire modifie les conditions d'activité des prestataires de services d'investissement, et donc celles de Natixis Wealth Management.

Les principaux objectifs du cadre MIF 2 sont, notamment, d'améliorer le bon fonctionnement des marchés et d'accroître leur transparence, tout en renforçant le niveau de protection des clients.

Le présent document a pour objet de présenter les principales innovations du cadre réglementaire MIF 2.

I. LA CATEGORISATION DES CLIENTS ET LES IMPACTS EN TERMES DE PROTECTION

Natixis Wealth Management a l'obligation de classer ses clients, lorsqu'elle leur fournit des services d'investissement et des services auxiliaires, en fonction de leur niveau de compétence, leur connaissance des marchés, du service fourni et de leur capacité financière.

Cette classification est établie selon des critères fixés par la réglementation, le client étant classé dans l'une des trois catégories suivantes :

- Client Non Professionnel,
- Client Professionnel, ou
- Contrepartie Eligible.

Natixis Wealth Management a décidé de classer par défaut les clients dans la catégorie des clients non professionnels.

Natixis Wealth Management a également l'obligation d'informer le client sur support durable :

- De sa catégorisation ;
- De tout changement de catégorie ;
- Des conséquences qui résulteraient d'un changement de catégorie à l'initiative du client

Cette classification a pour conséquence des mesures de protection différentes adaptées à chaque catégorie de clients et, donc à leur niveau de connaissance et de sophistication.

1) Les Clients Non Professionnels

Les Clients Non Professionnels sont, par défaut, tous les clients qui ne répondent ni aux critères de définition des Clients Professionnels, ni à ceux des Contreparties Eligibles (cf. les définitions ci-après).

La réglementation ne prévoyant pas de liste, sont considérés comme des Clients Non Professionnels par Natixis Wealth Management :

- Les particuliers
- Les associations Loi 1901
- Les collectivités territoriales locales : exclues expressément de la catégorie des clients professionnels par la
- Les syndicats
- Les coopératives (AGRALCO par exemple)
- Les établissements publics de santé
- Les EARL (unipersonnelle, pluripersonnelle...)
- Les GAEC (groupement d'agricole d'exploitation en commun)
- Les SCEA (société civile d'exploitation agricole)
- Les entreprises individuelles
- Les SCI
- Les GIE

- Les sociétés non financières (SA, SARL, SNC, ...) qui ne remplissent pas les critères de droit.
- Les collectivités territoriales

La catégorie des Clients Non Professionnels est celle qui bénéficie du niveau de protection le plus élevé. Aussi, le Client Non Professionnel bénéficie d'une protection particulière :

- ✓ Evaluation de ses connaissances, de son expérience en matière d'investissement en rapport avec le type spécifique de produit ou de service proposé ou demandé
- ✓ Recueil de sa situation financière ainsi que de ses objectifs d'investissement y compris sa tolérance au risque, le cas échéant. Cette évaluation permet, selon le service d'investissement offert, de vérifier préalablement à la prestation de service que ce dernier convient au client.
Elle est présentée plus en détail dans la section III ci-après.
- ✓ Fourniture d'informations précises relatives à Natixis Wealth Management et ses services, aux instruments financiers, aux stratégies d'investissement proposées, aux plateformes d'exécution et relatives à tous les coûts et frais liés.
- ✓ Etablissement d'un cadre juridique et réglementaire reprenant les droits et obligations de Natixis Wealth Management et du client via une Convention de services d'instruments financiers et d'une politique d'exécution des ordres définissant les modalités d'exécution des transactions. Cette politique fait l'objet de mises à jour annuelles et ponctuelles pour tenir compte de tout changement.

2) Les Clients Professionnels

Le Client Professionnel est défini comme un client qui possède l'expérience, les connaissances et la compétence nécessaires pour prendre ses propres décisions d'investissement et évaluer de façon appropriée les risques encourus.

Sont considérés comme des Clients Professionnels par nature les entités suivantes :

- les entreprises d'investissement ;
- les établissements de crédit ;
- les autres établissements financiers agréés ou réglementés ;
- les entreprises d'assurance ;
- les organismes de placement collectif et leurs sociétés de gestion ;
- les fonds de pension et leurs sociétés de gestion ;
- les négociants en matières premières et instruments dérivés sur celles-ci ;
- les entreprises locales ;
- les autres investisseurs institutionnels;
- les gouvernements nationaux et régionaux, y compris les organismes publics qui gèrent la dette publique au niveau national ou régional, les banques centrales, les institutions internationales et supranationales comme
- la Banque mondiale, le FMI, la BCE, la BEI et les autres organisations internationales analogues;
- les investisseurs institutionnels dont l'activité principale consiste à investir dans des instruments financiers, notamment les entités s'occupant de la titrisation d'actifs ou d'autres opérations de financement ;
- les grandes entreprises réunissant deux des trois critères suivants au niveau individuel;
 - total du bilan égal ou supérieur à 20 millions d'euros,
 - chiffre d'affaires net égal ou supérieur à 40 millions d'euros,
 - capitaux propres égaux ou supérieur à 2 millions d'euros.

Le Client Professionnel bénéficie d'un degré de protection inférieur à celui accordé à un Client Non Professionnel.

En effet, étant présumé disposer de l'expérience et des connaissances nécessaires pour comprendre les risques inhérents à la transaction et être financièrement en mesure de supporter tout risque lié à l'investissement, compte tenu de ses objectifs d'investissement, il bénéficie uniquement :

- d'une évaluation de ses objectifs d'investissement lorsque Natixis Wealth Management lui rend un service de conseil en investissement ou de gestion de portefeuille. Cette évaluation permet, selon le service offert, de vérifier préalablement à la prestation de service que ce dernier convient au client. Elle est présentée plus en détail dans la section III ci-après.
- d'une politique d'exécution des ordres définissant les modalités d'exécution des transactions, cette politique faisant l'objet d'une mise à jour annuelle ; et
- de l'établissement d'un cadre juridique et réglementaire reprenant les droits et obligations de Natixis Wealth Management et du client via une Convention de services d'instruments

financiers et d'une politique d'exécution des ordres définissant les modalités d'exécution des transactions. Cette politique fait l'objet de mises à jour annuelles.

3) Les Contreparties Eligibles

Une contrepartie éligible constitue une catégorie de clients professionnels pour les trois services d'investissement suivants :

- la réception et la transmission d'ordres pour compte de tiers;
- l'exécution d'ordres pour compte de clients ;
- la négociation pour compte propre.

Les Contreparties Eligibles bénéficient d'une protection réglementaire allégée en ce qui concerne ces services d'investissement en raison de leur connaissance, de leur compétence et de leur situation financière.

Toutefois, elles jouissent d'une certaine protection et bénéficient notamment de l'obligation qu'a Natixis Wealth Management d'agir de manière honnête, équitable et professionnelle et servant au mieux les intérêts des clients, de communiquer de façon correcte, claire et non trompeuse et de fournir des rapports adéquats (confirmation des transactions). Natixis Wealth Management communique aux Contreparties Eligibles sa politique d'exécution pour information.

Sont reconnues comme des Contreparties Eligibles :

- les entreprises d'investissement ;
- les établissements de crédit ;
- les entreprises d'assurance ;
- les OPCVM et leurs sociétés de gestion ;
- les fonds de retraite et leurs sociétés de gestion ;
- les autres établissements financiers agréés ou réglementés au titre du droit de l'Union ou du droit national d'un État membre ;
- les gouvernements nationaux et leurs services, y compris les organismes publics chargés de la gestion de la
- dette publique au niveau national ;
- les banques centrales ; et
- les organisations supranationales.

Par ailleurs, Natixis Wealth Management a décidé de procéder à l'établissement d'un cadre juridique et réglementaire reprenant les droits et obligations de Natixis Wealth Management et du client via les Conditions générales de services et d'ouverture de comptes.

II. LES MODALITES DE CHANGEMENT DE CATEGORIE ET SES CONSEQUENCES

Le client est en droit de demander un changement de catégorie et d'opter pour un statut différent, en respectant les règles de changement de catégorie et sous réserve de l'approbation de Natixis Wealth Management.

Pour qu'un Client Non Professionnel opte pour la catégorie de Client Professionnel, au moins deux des critères suivants doivent être remplis :

1. La détention d'un portefeuille d'instruments financiers d'une valeur supérieure à 500 000 euros ;
2. La réalisation d'opérations d'un montant supérieur à 600 euros par opération sur des instruments financiers, à raison d'au moins 10 par trimestre en moyenne sur les 4 trimestres précédents ;
3. L'occupation pendant au moins 1 an, dans le secteur financier, d'une position professionnelle exigeant une connaissance de l'investissement en instruments financiers.

Dans la mesure où les mesures de protection mises en place par Natixis Wealth Management varient en fonction de la classification retenue, nous attirons votre attention sur les conséquences du changement de catégorie qui impliquent une modification des obligations de Natixis Wealth Management en ce qui concerne la protection des clients et une adaptation de notre relation contractuelle, le cas échéant.

De même, il incombe au Client Professionnel et à la Contrepartie Eligible d'informer Natixis Wealth Management de tout changement susceptible de modifier leur catégorisation.

Enfin, si Natixis Wealth Management constate qu'un Client Professionnel ou une Contrepartie Eligible ne remplit plus les conditions qui lui valaient d'être classé comme tel, elle prend les mesures appropriées.

III. L'EVALUATION DE LA « COMPETENCE » DES CLIENTS

Afin de renforcer la protection des clients, Natixis Wealth Management a l'obligation de s'informer sur chacun de ses clients en évaluant l'adéquation et le caractère approprié du service financier à fournir.

Cette évaluation a également pour but de permettre à Natixis Wealth Management de vérifier que le service offert convient au client en fonction du type de service d'investissement fourni.

1) Services de conseil en investissement: évaluation de l'adéquation du service à fournir

Lorsque Natixis Wealth Management fournit des services de conseil en investissement à ses Clients (Non Professionnels et Professionnels ; les Contreparties Eligibles étant traitées comme des Clients Professionnels pour ce type de services), elle doit se procurer des informations précises sur leur expérience, leurs connaissances en matière d'investissement, sur leur situation financière, leur capacité à subir des pertes, leurs objectifs d'investissement et leur tolérance au risque afin d'évaluer si le service ou l'instrument offert est approprié à la situation de son client. Cette demande d'information est effectuée auprès des Clients Non Professionnels et Professionnels.

Si Natixis Wealth Management n'obtient pas les informations requises ou si celles-ci ne sont pas exactes ou lorsqu'aucun des services ou instruments n'est adéquat, elle est tenue de s'abstenir de fournir le service de conseil en investissement ou de gestion sous mandat.

2) Autres services d'investissement : évaluation du caractère approprié du service à fournir

Afin de s'assurer du caractère approprié du service à fournir, Natixis Wealth Management évalue son client pour s'assurer que le service ou le produit d'investissement envisagé convient au client. Aussi, Natixis Wealth Management procède à une évaluation de chaque client non professionnel.

Dans ce cadre, Natixis Wealth Management doit recueillir des informations relatives à l'expérience et à la connaissance de son client en matière d'investissement lorsqu'elle fournit les services d'investissement de Réception et Transmission d'Ordres portant sur un ou plusieurs instruments financiers, de conseil en investissement ou de gestion pour compte de tiers.

Pour les Clients Professionnels et les Contreparties Eligibles, Natixis Wealth Management est autorisée à présumer que ceux-ci possèdent le niveau d'expérience et de connaissance requis pour appréhender les risques inhérents à ces services d'investissement ou transactions particuliers, ou aux types de transaction ou de produit pour lesquels le client est classé en tant que Client professionnel ou Contrepartie éligible.

Si Natixis Wealth Management estime, sur la base des informations reçues, que le produit ou le service ne convient pas au client ou au client potentiel, elle l'en avertit.

De même, si le client ou client potentiel ne fournit pas les informations requises, Natixis Wealth Management l'avertit qu'elle n'est pas en mesure de déterminer si le service ou produit envisagé lui convient.

IV. LA POLITIQUE DE GESTION DES CONFLITS D'INTERETS

Natixis Wealth Management dispose d'une politique, fixée par écrit, visant à éviter que de potentiels conflits ne lèsent les intérêts de ses clients ainsi qu'à détecter et gérer ces conflits et le cas échéant, atténuer l'impact des conflits d'intérêts comportant un risque d'atteinte aux intérêts des clients.

Cette politique s'applique aux conflits d'intérêts pouvant survenir lors de la prestation par Natixis Wealth Management ou des prestataires mandatés, de services d'investissement et de services auxiliaires, ou d'une combinaison de ces services, et dont l'existence peut porter atteinte aux intérêts d'un client.

Lorsque les dispositions prises par Natixis Wealth Management pour empêcher les conflits d'intérêts ne suffisent pas à garantir que les risques de porter atteinte aux intérêts des clients seront évités, Natixis Wealth Management informe clairement ceux-ci, avant d'agir en leur nom, de la nature générale et/ou de la source de ces conflits d'intérêts, ainsi que des mesures prises pour atténuer ces risques.

Un résumé de la politique de prévention des conflits d'intérêts de Natixis Wealth Management est disponible sur le site internet de Natixis Wealth Management.

V. CONSEILS EN INVESTISSEMENT

La directive MIFID 2 impose à Natixis Wealth Management d'informer le client - avant la fourniture du service d'investissement - sur le caractère indépendant ou non-indépendant du conseil. Natixis Wealth Management a décidé qu'elle fournira dans tous les cas un conseil en investissement non indépendant.

Les conseils en investissement sont adressés au client à sa demande ou à l'initiative de Natixis Wealth Management. Ils sont fondés sur l'examen de la situation propre du client ou présentés comme adaptés à son profil et concernent une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers. En cas de fourniture de conseils en investissement, Natixis Wealth Management doit réaliser une évaluation de l'adéquation du service à fournir.

VI. REMUNERATIONS ET AVANTAGES

Le cadre MIF 2 encadre strictement le versement ou la perception de commissions et avantages. Le versement à un tiers et la perception par Natixis Wealth Management de rémunérations, de commissions ou d'avantages non pécuniaires en liaison avec la prestation d'un service d'investissement ou d'un service auxiliaire sont soumis aux conditions suivantes :

- le paiement ou l'avantage a pour objet d'améliorer la qualité du service concerné au client ;
- le paiement ou l'avantage ne nuit pas au respect de l'obligation de Natixis Wealth Management d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle au mieux des intérêts de ses clients.
- le client est clairement informé de leur existence, nature, montant ou mode de calcul, en amont de la fourniture du service, de manière complète, exacte et compréhensible.

Ce régime n'est pas applicable aux Contreparties éligibles

VII. RENFORCEMENT DE L'OBLIGATION DE MEILLEURE EXECUTION DES ORDRES

Afin de renforcer la protection des clients non professionnels et professionnels, le nouveau cadre réglementaire MIF 2 tend à accroître les exigences pesant sur les prestataires concernant l'exécution ou l'acheminement d'ordres vers une plate-forme de négociation ou d'exécution, mais également à renforcer leur politique de meilleure exécution des ordres.

Natixis Wealth Management met en place une politique d'exécution des ordres afin de garantir aux clients le meilleur résultat possible et de leur fournir des informations sur l'exécution des ordres.

Natixis Wealth Management doit respecter cette obligation de « best execution » (la meilleure exécution) lorsqu'elle exécute, auprès de clients professionnels et non professionnels, des ordres en leurs noms, ou reçoit et transmet des ordres pour le compte de clients.

Pour satisfaire à cette obligation de meilleure exécution, Natixis Wealth Management s'engage notamment à :

- garantir le meilleur résultat possible aux clients (compte tenu du prix, du coût, de la rapidité, de la probabilité de l'exécution et du règlement, de la taille, de la nature de l'ordre) ;
- fournir des informations sur la politique d'exécution des ordres, notamment la manière dont ils seront exécutés ;
- surveiller l'efficacité des dispositifs de Natixis Wealth Management concernant l'exécution des ordres afin de déceler les lacunes et, le cas échéant, y remédier ;
- notifier aux clients si une modification importante des dispositifs et dispositions concernant l'exécution des ordres ou de la politique d'exécution des ordres est intervenue ;
- démontrer (à la demande du client ou de l'autorité compétente) la meilleure exécution des ordres.
- établir et publier le classement des 5 premières plateformes d'exécution sur le plan des volumes de négociation sur lesquelles Natixis Wealth Management a exécuté des ordres de clients au cours de l'année passée.

Natixis Wealth Management doit obtenir le consentement préalable du client sur sa politique d'exécution. Natixis Wealth Management considère que l'accord du client est donné lors du passage du premier ordre par ce dernier.

Natixis Wealth Management doit obtenir le consentement préalable exprès de ses clients lorsque l'ordre est exécuté en dehors d'une plate-forme de négociation.

VIII. ENREGISTREMENT DES COMMUNICATIONS

Dans la même optique de protection des clients, le cadre de MIF 2 prévoit également l'obligation d'enregistrer les communications entre Natixis Wealth Management et le client pour tout service fourni, toute activité exercée, ou toute transaction effectuée afin de renforcer la protection des clients de Natixis Wealth Management.

Ainsi, elle doit être en mesure de conserver l'intégralité des enregistrements des conversations téléphoniques ou des communications électroniques, en rapport au moins avec : les transactions conclues dans le cadre de la prestation de services relatifs à la réception, la transmission et l'exécution

d'ordres de clients, même si ces conversations et communications ne donnent pas lieu à la conclusion de ces transactions ou à la fourniture de services relatifs aux ordres de clients.

Le contenu des conversations en tête à tête avec un client est considéré comme un équivalent à un ordre transmis par téléphone des lors qu'il est consigné par écrit dans un compte rendu ou dans des notes.

Ces communications doivent être conservées pendant 5 ans (ou 7 ans sur demande des autorités nationales compétentes).

Le client concerné doit être informé que les communications ou conversations téléphoniques seront enregistrées avant la prestation de service et d'activités d'investissement, lorsque ces services concernent la réception, la transmission et l'exécution d'ordres des clients.

Le client concerné peut demander la transmission des enregistrements qui le concernent.

IX. INFORMATIONS

L'ensemble des obligations relatives à la fourniture des informations aux clients sont renforcées par le cadre MIF 2.

Lorsque des conseils en investissement sont fournis, Natixis Wealth Management indique au client, en temps utile avant la fourniture des conseils en investissement :

- si les conseils sont fournis de manière indépendante ;
- s'ils reposent sur une analyse large ou plus restreinte de différents types d'instruments financiers ;
- si Natixis Wealth Management fournira au client une évaluation périodique du caractère approprié des instruments financiers.

De plus, Natixis Wealth Management remet au client Non professionnel, le jour de la transaction, une déclaration d'adéquation sur un support durable précisant les conseils prodigués et en quoi ils répondent aux besoins, objectifs, et autres caractéristiques du client.

En cas d'offre groupée, Natixis Wealth Management doit indiquer au client s'il est possible d'acheter séparément les différents éléments et fournir des justificatifs séparés des coûts et frais inhérents à chaque élément et fournir une description appropriée des différents éléments de l'accord ou de l'offre groupée.

Le cadre MIF 2 impose également à Natixis Wealth Management de transmettre au client une information exhaustive sur tous les coûts et frais liés à un service d'investissement ou à un instrument financier, quel que soit leur catégorisation.

Pour les Clients Professionnels et les Contreparties Eligibles, les informations à fournir sont adaptées en fonction du service fourni et de la nature de l'instrument financier s'il s'agit de produits dérivés.

Le cas échéant, Natixis Wealth Management renseigne le client sur tous les coûts et frais liés aux services d'investissement et aux services auxiliaires.

GLOSSAIRE

ACCES ELECTRONIQUE DIRECT

Mécanisme par lequel un membre ou participant ou client d'une plate-forme de négociation permet à une personne d'utiliser son code de négociation de manière que cette personne puisse transmettre électroniquement et directement à la plate-forme de négociation des ordres relatifs à un instrument financier et il inclut les mécanismes qui impliquent l'utilisation, par une personne, de l'infrastructure du membre ou du participant ou client ou de tout système de connexion fourni par le membre ou le participant ou client, pour transmettre les ordres (**accès direct au marché**) ainsi que les mécanismes dans lesquels cette infrastructure n'est pas utilisée par une personne (accès sponsorisé)

CONSEIL EN INVESTISSEMENT

Fourniture de recommandations personnalisées à un client, soit à sa demande soit à l'initiative de l'entreprise d'investissement, en ce qui concerne une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers.

INSTRUMENTS FINANCIERS

Au sens de MIF 2, les instruments financiers comprennent les :

1. Valeurs mobilières.
2. Instruments du marché monétaire.
3. Parts d'organismes de placement collectif.
4. Contrats d'option, contrats à terme, contrats d'échange, accords de taux futurs et tous autres contrats dérivés relatifs à des valeurs mobilières, des monnaies, des taux d'intérêt ou des rendements, des quotas d'émission ou autres instruments dérivés, indices financiers ou mesures financières qui peuvent être réglés par une livraison physique ou en espèces.
5. Contrats d'option, contrats à terme ferme («futures»), contrats d'échange, contrats à terme ferme («forwards») et tous autres contrats dérivés relatifs à des matières premières qui doivent être réglés en espèces ou peuvent être réglés en espèces à la demande d'une des parties pour des raisons autres qu'une défaillance ou autre incident provoquant la résiliation.
6. Contrats d'option, contrats à terme, contrats d'échange et tout autre contrat dérivé relatif à des matières premières qui peuvent être réglés par livraison physique, à condition qu'ils soient négociés sur un marché réglementé, un MTF ou un OTF, à l'exception des produits énergétiques de gros qui sont négociés sur un OTF et qui doivent être réglés par livraison physique.
7. Contrats d'option, contrats à terme ferme («futures»), contrats d'échange, contrats à terme ferme («forwards») et tous autres contrats dérivés relatifs à des matières premières qui peuvent être réglés par livraison physique, non mentionnés par ailleurs au point 6 de la présente section, et non destinés à des fins commerciales, qui présentent les caractéristiques d'autres instruments financiers dérivés.
8. Instruments dérivés servant au transfert du risque de crédit.
9. Contrats financiers pour différences.
10. Contrats d'options, contrats à terme, contrats d'échanges, accords de taux futurs et tous autres contrats dérivés relatifs à des variables climatiques, à des tarifs de fret ou à des taux d'inflation ou d'autres statistiques économiques officielles qui doivent être réglés en espèces ou peuvent être réglés en espèces à la demande d'une des parties pour des raisons autres qu'une défaillance ou autre incident provoquant la résiliation, de même que tous autres contrats dérivés concernant des actifs, des droits, des obligations, des indices et des mesures non mentionnés par ailleurs dans la présente section, qui présentent les caractéristiques d'autres instruments financiers dérivés, en tenant compte de ce que, notamment, ils sont négociés sur un marché réglementé, un OTF ou un MTF.
11. Quotas d'émission composés de toutes les unités reconnues conformes aux exigences de la directive 2003/87/CE (système d'échange de droits d'émission). MIF document d'information générale

MARCHE REGLEMENTE

Un système multilatéral, exploité et/ou géré par un opérateur de marché, qui assure ou facilite la rencontre – en son sein même et selon ses règles non discrétionnaires – de multiples intérêts acheteurs et vendeurs exprimés par des tiers pour des instruments financiers, d'une manière qui aboutisse à la conclusion de contrats portant sur des instruments financiers admis à la négociation dans le cadre de ses règles et/ou de ses systèmes, et qui est agréé et fonctionne régulièrement conformément au titre III de la présente directive;

OPT IN

Changement de catégorisation d'un client pour une catégorie apportant une protection supérieure à la catégorie d'origine (exemple : Client Professionnel à Client Non Professionnel).

OPT OUT

Changement de catégorisation d'un client pour une catégorie apportant une protection inférieure à la catégorie d'origine (exemple : Client Non Professionnel à Client Professionnel).

PLATEFORME DE NEGOCIATION

Désigne un *Marché réglementé* (MR), un *Système multilatéral de négociation* (MTF), ou un *Système organisé de négociation* (OTF). Voir également le schéma des infrastructures de marché en annexe.

SERVICES D'INVESTISSEMENT

La réglementation distingue deux types de services : les services et activités d'investissement et les services auxiliaires.

Les services et activités d'investissement :

- Réception et transmission d'ordres portant sur un ou plusieurs instruments financiers.
- Exécution d'ordres au nom de clients.
- Négociation pour compte propre.
- Gestion de portefeuille.
- Conseil en investissement.
- Prise ferme d'instruments financiers et/ou placement d'instruments financiers avec engagement ferme.
- Placement d'instruments financiers sans engagement ferme.
- Exploitation d'un MTF.
- Exploitation d'un OTF.

Les services auxiliaires

- Conservation et administration d'instruments financiers pour le compte de clients, y compris les services de garde et les services connexes, comme la gestion de trésorerie/de garanties, et à l'exclusion de la tenue centralisée de comptes de titres au plus haut niveau.
- Octroi d'un crédit ou d'un prêt à un investisseur pour lui permettre d'effectuer une transaction sur un ou plusieurs instruments financiers, dans laquelle intervient l'entreprise qui octroie le crédit ou le prêt.
- Conseil aux entreprises en matière de structure du capital, de stratégie industrielle et de questions connexes; conseil et services en matière de fusions et de rachat d'entreprises.
- Services de change lorsque ces services sont liés à la fourniture de services d'investissement.
- Recherche en investissements et analyse financière ou toute autre forme de recommandation générale concernant les transactions sur instruments financiers.
- Services liés à la prise ferme.
- Les services et activités d'investissement de même que les services auxiliaires du type inclus dans la section A ou B de l'annexe I concernant le marché sous-jacent des instruments dérivés inclus dans la section C, points 5, 6, 7 et 10, lorsqu'ils sont liés à la prestation de services d'investissement ou de services auxiliaires.

SUPPORT DURABLE

Un instrument:

- a) permettant à un client de stocker des informations qui lui sont adressées personnellement d'une manière permettant de s'y reporter aisément à l'avenir pendant un laps de temps adapté aux fins auxquelles les informations sont destinées; et
- b) permettant la reproduction à l'identique des informations stockées; MIF document d'information générale

SYSTEME MULTILATERAL DE NEGOCIATION OU «MTF» («multilateral trading facility»)

Un système multilatéral, exploité par une entreprise d'investissement ou un opérateur de marché, qui assure la rencontre — en son sein même et selon des règles non discrétionnaires — de multiples intérêts acheteurs et vendeurs exprimés par des tiers pour des instruments financiers, d'une manière qui aboutisse à la conclusion de contrats conformément au titre II de la présente directive.

SYSTEME ORGANISE DE NEGOCIATION OU «OTF» («organised trading facility»)

Un système multilatéral, autre qu'un marché réglementé ou un MTF, au sein duquel de multiples intérêts acheteurs et vendeurs exprimés par des tiers pour des obligations, des produits financiers structurés, des quotas d'émission ou des instruments dérivés peuvent interagir d'une manière qui aboutisse à la conclusion de contrats conformément au titre II de la présente directive.