



LA DIRECTIVE RETAIL INVESTMENT STRATEGY (RIS)

Une nouvelle ère de l'investissement

*De la contrainte réglementaire à un
véritable levier stratégique*



SOMMAIRE

CONTEXT ET ENJEUX	3
L'ESSENTIEL À RETENIR	4
L'AMBITION : UNIFIER UN UNIVERS COMPLEXE ET SILOTÉ	5
Qu'implique la directive ?	5
Quelle sont ces impacts concrets ?	5
01- LA RIS : RÉVOLUTION RÉGLEMENTAIRE ET OPPORTUNITÉ STRATÉGIQUE	6
La ris comme levier de mobilisation du capital privée	6
Pourquoi la ris était devenue inévitable ?	7
Calendrier: les dates clefs	7
02- TRANSFORMATION DES PRATIQUES: QUI EST CONCERNÉ ET COMMENT ?	8
Les cinq piliers fondamentaux de la réforme	8
Impact par type d'acteur	10
03- VOTRE FEUILLE DE ROUTE : DES OBLIGATIONS AUX OPPORTUNITÉS	11
Impacts opérationnels : une triple transformation	11
Démarche stratégique de mise en conformité	12
04- ACCÉLÉRER VOTRE TRANSFORMATION RIS AVEC CGI BUSINESS CONSULTING	13
La RIS comme levier de transformation	13
Transformer la contrainte en avantage concurrentiel	14



CONTEXTE ET ENJEUX

La RIS représente un tournant dans l'approche réglementaire européenne en matière d'investissement de détail.

Cette réforme vise à renforcer la protection des investisseurs tout en harmonisant les pratiques à l'échelle européenne.

Ce document présente les enjeux et opportunités de la Retail Investment Strategy (RIS), une réforme majeure du cadre réglementaire européen des investissements de détail. Il analyse son impact sur les acteurs du marché financier et propose un accompagnement stratégique pour transformer cette obligation réglementaire en avantage concurrentiel.



L'ESSENTIEL À RETENIR

1

VALUE FOR MONEY - PROUVER LA VALEUR

Protection de l'investisseur

Obligation de **démontrer la valeur réelle** via des tests d'intérêt client et des analyses Value for Money (VFM).

→ Gains potentiels : +0,2% à +0,9% par an

Transparence totale des coûts avec justification de chaque euro facturé.

2

RÉTROCESSIONS -FIN DE PARTIE

Transformation du modèle économique

50% à 70% des revenus distributeurs concernés

~11 milliards €/an à l'échelle européenne

Interdiction progressive des commissions sur services execution-only. Révolution du conseil financier entre 2025-2026.

3

ESG SYSTÉMATIQUE - DURABLE PAR DÉFAUT

Investissement responsable obligatoire

Intégration **systematique des critères ESG** avec conseil obligatoire et justification des choix d'investissement durable.

→ ESG = nouveau standard européen

Approche proactive où le conseil ESG devient automatique.

4

DIRECTIVE OMNIBUS -TRANSFORMATION EXPRESS

Refonte réglementaire globale

Modification simultanée.

→ Janvier 2025 : premières mesures

Documentation simplifiée (KID/PRIIPs repensé) avec approche pédagogique client.

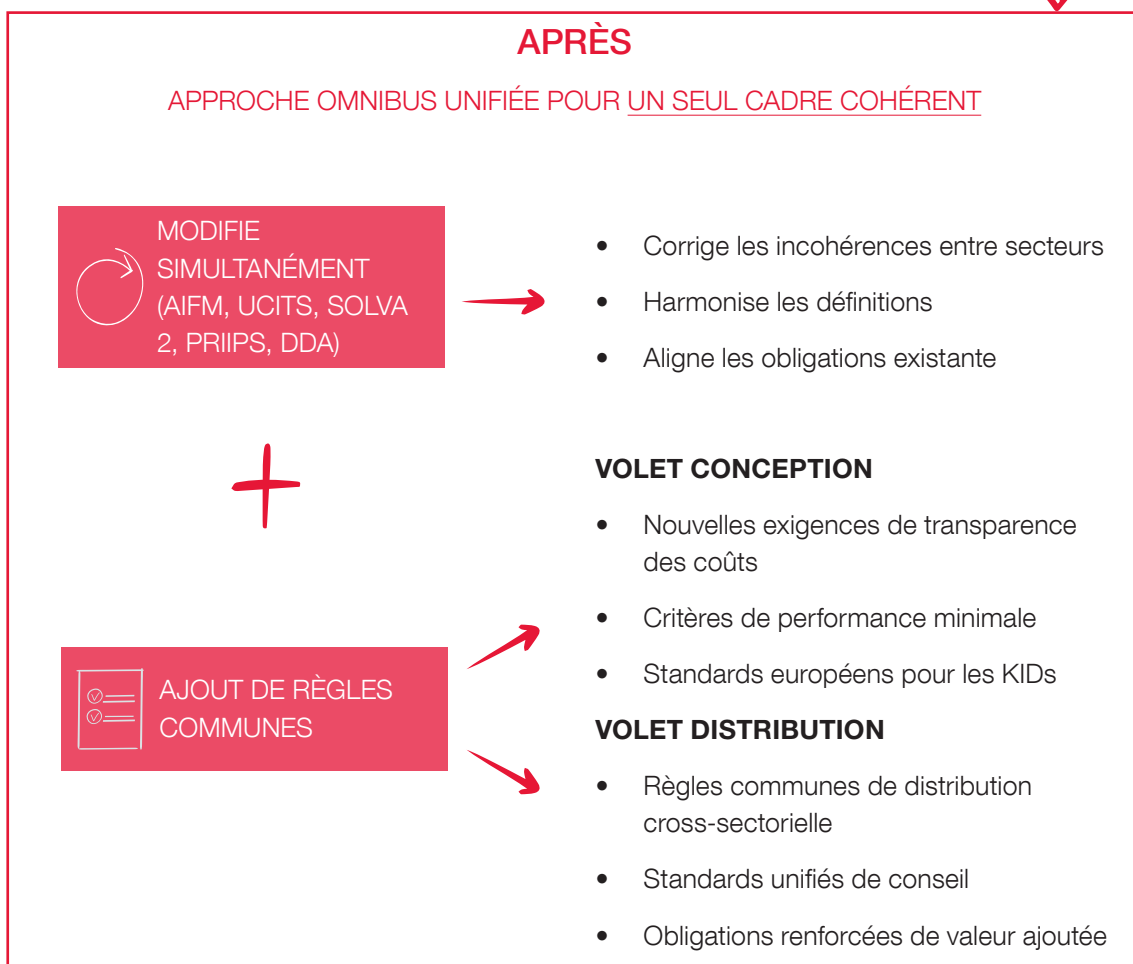
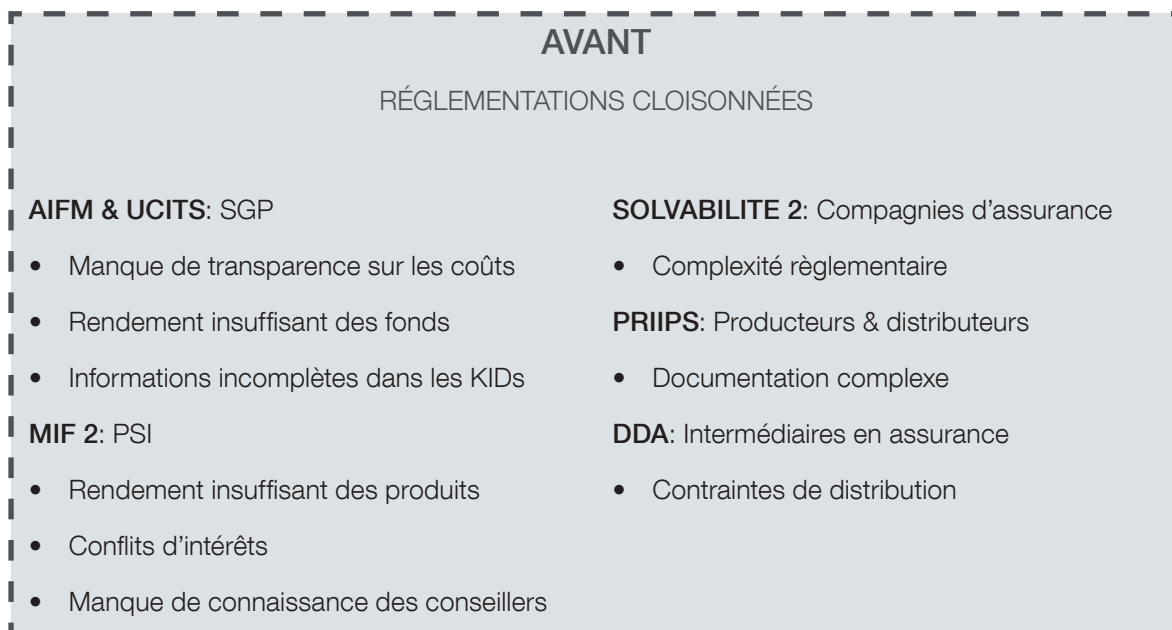
L'AMBITION : UNIFIER UN UNIVERS COMPLEXE ET SILOTÉ

→ Qu'implique la directive ?

La modification simultanée de plusieurs textes réglementaires existants au lieu de les remplacer individuellement

→ Quels sont ces impacts concrets ?

- COHÉRENCE: harmonise les règles entre secteurs
- EFFICACITÉ: une seule directive = 5 textes modifiés
- SIMPLICITÉ



01



LA RIS : RÉVOLUTION RÉGLEMENTAIRE ET OPPORTUNITÉ STRATÉGIQUE

Un nouveau paradigme pour la protection des investisseurs particuliers et la distribution de produits financiers en Europe



EN BREF



Adoption : 24 mai 2023 par la Commission Européenne



Objectifs : Placer l'investisseur particulier au coeur du dispositif réglementaire



Impact : Refonte des pratiques de conseil, de tarification et d'information client



Opportunité : Transformer les modèles d'affaires pour renforcer la confiance et créer de la valeur

Le 24 mai 2023, la Commission européenne a adopté la stratégie d'investissement de détail (RIS), plaçant les intérêts du consommateur au coeur des investissements de détail. Ce paquet réglementaire comprend :

- 1. La directive Omnibus, révisant plusieurs directives fondamentales (MiFID II, UCITS, AIFM, Solvabilité II, IDD)
- 2. Une proposition de modification ciblée du règlement PRIIPs

→ La ris comme levier de mobilisation du capital privée

La mise en oeuvre de la RIS ne saurait se réduire à une simple lecture technique. Pour en assurer une appropriation cohérente et durable, il est essentiel d'en comprendre les ressorts profonds, au risque de se limiter à des ajustements partiels, déconnectés des intentions qui sous-tendent cette réforme.

La **RIS ne s'inscrit pas en rupture avec l'existant**, mais prolonge une trajectoire politique et économique de long terme, nourrie par un diagnostic lucide : **les ménages européens, bien qu'épargnants, demeurent structurellement sous-investis** sur les marchés financiers.

La stratégie répond ainsi à une ambition forte de l'Union européenne : **renforcer la participation des particuliers au financement de l'économie.**



CALENDRIER: LES DATES CLEFS

2023

- Juin : Publication de la proposition législative complète
- Septembre : Début des discussions au Parlement européen

2024

- Mars : Position du Conseil de l'UE
- Juin : Accord politique sur le texte final
- Décembre : Publication officielle au Journal officiel

2025

- Adoption officielle

2026 & 2027

- Entrée en vigueur officielle
- Applicabilité des premières mesures (documentation)
- Application complète des exigences Value-For-Money
- Mise en oeuvre totale incluant les systèmes IT

→ Pourquoi la ris était devenue inévitable ?

Les 5 « Root Causes »

1 UN SOUS INVESTISSEMENT CHRONIQUE DES MÉNAGES EUROPÉENS

Malgré un taux d'épargne élevé, seuls 17% des actifs des ménages sont investis sur les marchés, contre plus de 40% aux États-Unis. Ce déséquilibre structurel prive l'économie européenne de financements à long terme.

2 UN DÉFICIT DE CONFIANCE ENVERS LES ACTEURS FINANCIERS

Crise de 2008, scandales, conflits d'intérêts : la confiance dans le secteur reste entamée. Même après MiFID II et IDD, l'asymétrie d'information continue de freiner l'investissement.

3 DES RÉGLEMENTATIONS FRAGMENTÉES ET PARTIELLEMENT INEFFICACES

MiFID II, IDD, PRIIPs : autant de textes aux logiques différentes, générant incohérences et arbitrages. La RIS vise une harmonisation pour plus de clarté, de lisibilité et d'efficacité.

4 LE DIGITAL ET L'ESG, NOUVEAUX MOTEURS DE TRANSFORMATION

La distribution est bouleversée par le digital et les enjeux de durabilité. La RIS encadre ces mutations pour garantir un conseil personnalisé, fiable, et aligné avec les attentes extrafinancières des clients.

5 UNE VOLONTÉ POLITIQUE AFFIRMÉE D'INTÉGRATION FINANCIÈRE

Pilier de la nouvelle Union de l'Épargne et de l'Investissement, la RIS incarne l'ambition de l'UE : mobiliser l'épargne privée pour financer innovation, transition écologique et souveraineté économique.



02



TRANSFORMATION DES PRATIQUES: QUI EST CONCERNÉ ET COMMENT ?

→ Les cinq piliers fondamentaux de la réforme

1. VALUE FOR MONEY

La RIS instaure un processus obligatoire d'évaluation de la valeur « pour l'argent » :

- Obligation d'évaluer la justification économique du prix d'un produit ou service au regard de ses caractéristiques et bénéfices.
- Mise en place d'un mécanisme de comparaison systématique avec des produits similaires (benchmarks).
- Obligation de reporting aux autorités nationales compétentes.
- Applicabilité aux producteurs et distributeurs, dans une logique de responsabilité partagée.

Impact attendu :

Le modèle économique basé sur les rétrocessions devient difficilement soutenable, notamment pour les banques privées et réseaux Retail, contraints de basculer vers des modèles de facturation directe (ex : honoraires ou forfaits), plus transparents mais moins rentables à court terme.

2. FIN DU MODÈLE DE RETROCESSIONS

La RIS instaure un cadre plus strict pour les commissions versées entre producteurs et distributeurs :

- Interdiction des commissions d'intermédiation (rétrocessions) en cas d'exécution d'ordre sans conseil
- Justification obligatoire de l'amélioration du service lorsque des rétrocessions sont perçues
- Transparence totale sur les montants, origine et objectifs des rétrocommissions perçues

Impact attendu:

Le modèle économique basé sur les rétrocessions devient difficilement soutenable, notamment pour les banques privées et réseaux Retail, contraints de basculer vers des modèles de facturation directe (ex : honoraires ou forfaits), plus transparents mais moins rentables à court terme.

3. TRANSPARENCE RENFORCÉE DES FRAIS

La RIS transforme la présentation des frais aux investisseurs :

- Présentation uniforme des frais en valeur absolue (€) et en pourcentage (%).
- Visualisation des impacts cumulés des frais sur la performance nette du produit.
- Création d'un relevé annuel consolidé, couvrant l'ensemble des coûts (produit + conseil + distribution).

Impact attendu :

La concurrence par les frais devient plus lisible. Cela oblige les acteurs à repenser leur argumentaire commercial, puisque les clients peuvent comparer objectivement le coût global d'une solution d'investissement, quelle que soit l'enveloppe ou le canal de distribution.

4. TEST D'INTÉRÊT CLIENT (BEST INTEREST TEST)

La RIS élève les exigences en matière d'adéquation des recommandations :

- Obligation explicite de démontrer que les recommandations (ou absence de conseil) sont bien dans l'intérêt supérieur du client.
- Test à conduire de manière continue, et pas seulement au moment de la vente.
- Préférences ESG intégrées systématiquement dans le processus de conseil

Impact attendu :

Une montée en exigence du cadre de conseil, qui dépasse les tests de suitability ou appropriateness de MiFID II. Cela pousse les conseillers à développer une approche plus documentée, individualisée et évolutive, avec une prise en compte sérieuse des préférences ESG.

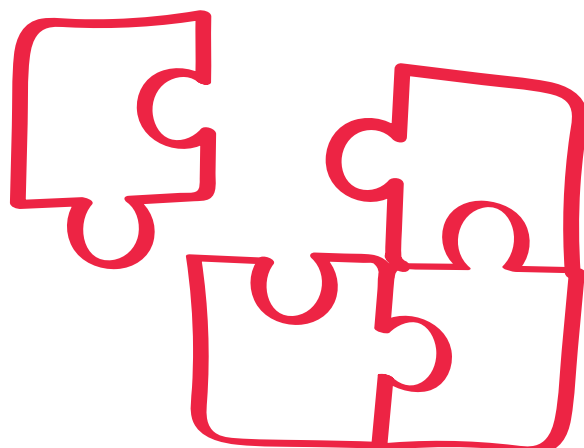
5. INFORMATION PRODUIT SIMPLIFIÉE ET UNIFORMISÉE

La RIS réforme profondément les documents d'information clients :

- Refonte des KID/PRIPs, avec une présentation simplifiée et harmonisée entre produits financiers et d'assurance.
- Encouragement de formats numériques interactifs et pédagogiques.
- Ajout de données de performance passée, mieux contextualisées.

Impact attendu :

Les documents d'information deviennent de véritables outils de décision, plus accessibles pour le grand public. Cela implique une refonte des supports marketing et une collaboration renforcée entre fonctions produit, juridique et communication.



➔ Impact par type d'acteur

Chaque mesure introduite par la RIS aura un impact variable selon les modèles économiques et les positionnements des acteurs. Voici une analyse des enjeux spécifiques par type d'institution :



TYPE D'ACTEUR	INCITATIONS & RÉTROCESSIONS	VALUE FOR MONEY	ADÉQUATION & CONSEIL	INFORMATION PRODUIT	CRITÈRES ESG
BANQUES PRIVÉES	Très fort impact – modèle à repenser	Fort – repositionnement des offres	Renforcement du devoir de conseil	Outils à adapter	Opportunité de différenciation
BANQUES DE DÉTAIL	Refonte des pratiques de distribution	Sélection produit à revoir	Refonte du parcours de conseil	Adaptation des supports	Sensibilisation à renforcer
ASSUREURS (UC)	Rétrocessions à requalifier	Pression sur l'offre UC	Conseil ESG à structurer	Standardisation des DIC	Produits à verdir
SOCIÉTÉS DE GESTION	Impact indirect via distributeurs	Justification de valeur requise	Peu impacté directement	Refonte des supports	Alignement produit/préférences
CGP / CONSEILLERS INDÉPENDANTS	Moins exposés, mais devoir d'explication	Sélection rigoureuse	Process de conseil normés	Pédagogie à adapter	Avantage potentiel
PLATEFORMES DIGITALES	Transparence accrue sur frais	Algorithmes à ajuster	Personnalisation ESG	UX à adapter	Moteurs d'allocation à réviser

03



VOTRE FEUILLE DE ROUTE : DES OBLIGATIONS AUX OPPORTUNITÉS

→ impacts opérationnels : une triple transformation

PRICING ET POLITIQUE DE REMUNERATION

Les modèles économiques devront valoriser le conseil et non plus la distribution de produits.

- Réduction des rétrocommissions : les acteurs devront anticiper une perte progressive des revenus issus des rétrocessions, non compensée automatiquement par d'autres sources.
- Transition vers la facturation explicite : développement de modèles d'honoraires de conseil ou de forfaits annuels transparents.
- Révision du pricing des produits : nécessité de réajuster les tarifs produits pour préserver les marges sans nuire au VFM (rapport qualité/prix).

COMPETENCES ET CERTIFICATION

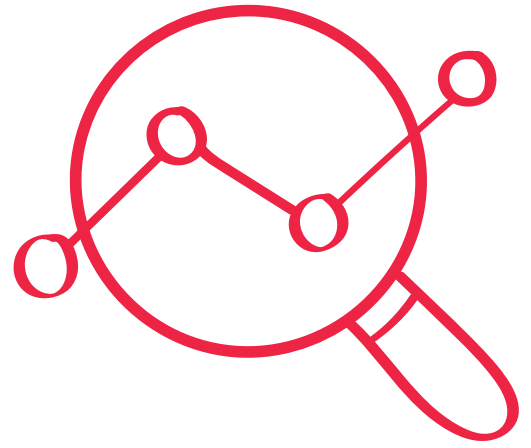
La montée en compétence et la traçabilité du conseil sont indispensables pour répondre aux nouvelles exigences.

- Montée en compétence réglementaire : les conseillers devront être formés sur les nouveaux standards de conseil (VFM, Best Interest), ainsi que sur la lecture et l'explication des frais.
- Certification renforcée : les compétences devront être formalisées, certifiées, et surtout traçables — chaque conseil devra pouvoir être justifié a posteriori.
- Mise à jour des référentiels : les grilles de connaissance client, processus de recueil ESG, profils de risque et parcours conseil devront être actualisés.

SYSTEMES D'INFORMATION

La conformité devient un enjeu technologique clé, avec une forte pression sur la data et l'automatisation dès 2025.

- Automatisation des contrôles : déploiement de modules SI pilotant et traçant automatiquement les tests Value for Money (VFM) et Best Interest sur l'ensemble du parcours de distribution.
- Consolidation des données de frais : agrégation des frais (gestion, distribution, conseil) pour produire un reporting annuel client unifié.
- Refonte des outils : mise à jour ou reconstruction des moteurs de conseil, simulateurs, outils de profilage, parcours digitaux et reportings interactifs.
- Traçabilité renforcée : stockage et justification des comparaisons de produits et des arbitrages réalisés dans l'intérêt du client.



ÉVALUATION STRATÉGIQUE

- Cartographie des produits et canaux de distribution
- Évaluation des écarts avec les nouvelles exigences
- Analyse d'impact sur le business model et la rentabilité
- Définition d'une vision stratégique de transformation

1

CONCEPTION ET PLANIFICATION

- Élaboration des nouveaux processus (VFM, Best Interest Test)
- Conception des modifications des systèmes d'information
- Définition des nouveaux modèles de pricing
- Développement des plans de formation

2

IMPLEMENTATION

- Déploiement des évolutions systèmes
- Formation des équipes commerciales
- Test des nouvelles procédures
- Adaptation des outils marketing et documents clients

3

GOUVERNANCE ET AMÉLIORATION

- Mise en place d'un comité de pilotage RIS
- Développement d'indicateurs de suivi de conformité
- Processus d'amélioration continue
- Veille réglementaire active

4



04



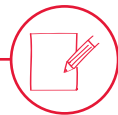
ACCÉLÉRER VOTRE TRANSFORMATION RIS AVEC CGI

→ La ris comme levier de transformation

La Retail Investment Strategy représente bien plus qu'une évolution réglementaire : elle incarne une vision renouvelée de la relation entre les institutions financières et les investisseurs particuliers. Les acteurs qui sauront transformer cette exigence en opportunité pourront :

- Renforcer la confiance client par une transparence accrue et un conseil à valeur ajoutée démontrée
- Développer de nouveaux modèles de revenus moins dépendants des rétrocessions et plus alignés sur la valeur créée
- Se différencier par l'expérience client grâce à des parcours plus personnalisés et une information plus claire
- Anticiper les évolutions futures avec une approche proactive plutôt que réactive

Dans un environnement où la confiance devient le capital le plus précieux, la RIS peut constituer un véritable catalyseur de transformation pour les institutions qui sauront en saisir l'opportunité stratégique.



Diagnostic flash RIS

- Évaluation rapide de votre niveau de préparation
- Identification des zones de risque prioritaires
- Première estimation des impacts business
- Feuille de route préliminaire



Accompagnement stratégique

- Évaluation détaillée des impacts sur votre modèle économique
- Définition de scénarios d'adaptation (tarification, offre, distribution)
- Conception d'une roadmap détaillée de transformation
- Analyse coûts/bénéfices des évolutions nécessaires



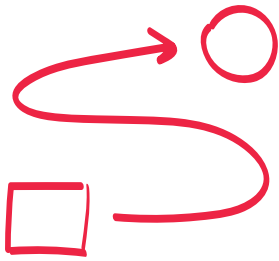
Support à l'implémentation

- Assistance à la refonte des processus clés (Value for Money, adéquation)
- Accompagnement à la transformation des systèmes d'information
- Formation des équipes et conduite du changement
- Mise en place d'une gouvernance RIS efficace



Assurance qualité et amélioration continue

- Vérification de conformité et tests
- Optimisation des processus
- Veille réglementaire et adaptation aux évolutions
- Mesure des bénéfices business



→ Transformer la contrainte en avantage concurrentiel

Face à cette transformation majeure, notre cabinet propose une approche intégrée qui va au-delà de la simple mise en conformité pour créer de la valeur stratégique :

Nos points de différenciation :

- Vision stratégique globale : nous analysons l'impact de la RIS en fonction de votre positionnement spécifique et de votre modèle d'affaires
- Approche pluridisciplinaire : nos équipes associent expertise réglementaire, connaissance métier et compétences en transformation

Engageons ensemble un échange sur la façon dont votre organisation peut se mettre en conformité dans ce nouveau paysage réglementaire. Contactez-nous dès aujourd'hui pour un diagnostic initial et découvrez comment transformer cette obligation en catalyseur d'innovation responsable et de croissance durable.



CONTACTS



BEAUDON Benjamin

Vice-Président Conseil en charge de la conformité et des risques opérationnels

benjamin.beaudon@cgi.com



BEN HADID Mariem

Directrice Conseil Conformité et Contrôle

mariem.benhadid@cgi.com



Chez CGI Business Consulting, cabinet de conseil majeur en France, nous sommes audacieux par nature.

Grâce à son intimité sectorielle et à sa capacité à mobiliser des expertises diverses, CGI Business Consulting apporte aux entreprises et aux organisations des solutions de conseil audacieuses et sur mesure, pour une réussite stratégique et opérationnelle de leurs projets de transformation.

Nos 1 000 consultants accompagnent nos clients dans la conduite et la mise en œuvre de leurs projets de transformation, dans une relation franche et de confiance, pour leur permettre de prendre les bonnes décisions.

Fondée en 1976, CGI figure parmi les plus importantes entreprises de services-conseils en technologie de l'information (TI) et en management au monde. Elle aide ses clients à atteindre leurs objectifs, notamment à devenir des organisations numériques axées sur le client.

