

Ma réponse au professionnel qui a demandé une lecture de ma part du document AMF en annexe « Marchés financiers & infrastructures De MIF 1 à MIF 2 25 juin 2018

Monsieur,

Sauf erreur de ma part, le document AMF est un document "diplomatique" à charge pour les professionnels.

Ce document n'aborde toujours pas et sauf erreur de ma part, les problèmes techniques de fonds....si ce n'est la page Une, claire nette et précise sur les obligations des uns et des autres ainsi que leur poids juridique.

A l'image de la pyramide inversée de cette page, qui définit le poids juridique maximal sur le producteur, ensuite sur le distributeur, qui « écrase » le client sous les manquements éventuels des deux premiers.

Autrement dit, le client est sur un boulevard juridique pour faire valoir ses droits au retour à des comportements professionnels et éthiques de la part des professions financières, sans oublier - en cas de besoin - la mise en responsabilité juridique des professionnels.

Dans la situation actuelle, en cas de conflit, le producteur aura pour seul objectif de dire qu'il avait fourni l'information normative professionnelle au distributeur. A charge pour le distributeur de poser toutes questions au producteur lui permettant de fournir une information adaptée à son client non-professionnel.

Souvenez-vous de mes travaux et propositions sur ce sujet qui datent de plusieurs années.

Extrait du document :

« La directive MIF 2 consacre les obligations nouvelles en matière de gouvernance des instruments financiers. L'objectif consiste en une définition plus fine des responsabilités respectives entre producteurs et distributeurs en instaurant un lien entre les deux maillons principaux de la chaîne de distribution. »

Mon commentaire

Dans ce cadre « Le distributeur **obtient les renseignements nécessaires** du producteur, **il comprend les caractéristiques** du produit et sa cible. Il **définit** un marché cible. **Il s'assure enfin de la cohérence**, pour chaque instrument, entre le marché cible et sa propre clientèle. Le client final.

Il est bien stipuler « il obtient ». Cela veut dire que le distributeur ne se contente pas de fournir les informations usuelles (Information Juridique Administrative © – IJA©-) de son fournisseur à son client investisseur non-professionnel mais bien qu'il va au-delà en demandant les éléments qui lui permettent de fournir une Information Juridiquement

*Opérationnelle © - IJO © c'est-à-dire une Information Juridique Compréhensible © (IJC©)
à son client non professionnel.*

Là est la source de revenus et de pérennisation des professionnels. C'est sur cela que je veux bâtir le réseau « Comprendre & Investir © ». C'est sur cela que FIDROIT et d'autres reprenant (copiant) maladroitement mes idées essayent de sortir de l'ornière de l'abus de confiance et de l'escroquerie des épargnants non avertis dans laquelle ils se sont mis. Le moment venu, ils ne pourront taire le caractère intentionnel de cette réalité puisqu'ils sont des professionnels du droit. Fait que je reconnais aisément et qui aggrave l'intentionnalité et le caractère prémédité de leur « copiage » bien maladroit et de leurs manquements passés.

Remarque : La notion de lien évoquée « L'objectif consiste en une définition plus fine des responsabilités respectives entre producteurs et distributeurs en instaurant un lien entre les deux maillons principaux de la chaîne de distribution » est très importante. En effet, ce lien sera l'objet de bagarres juridiques sans fin entre le producteur et le distributeur en cas de conflit avec le client. Je propose aux professionnels de prendre une couverture maximale en terme juridique.

Car, il est précisé « Le distributeur, obtient les renseignements nécessaire du producteur, il comprend les caractéristiques du produit et sa cible. Il définit un marché cible. Il s'assure enfin de la cohérence, pour chaque instrument, entre le marché cible et sa propre clientèle. Le client final. »