

Sommaire

Introduction	5
1. Comprendre les enjeux de la directive	9
Contexte de la directive	9
Parallèle avec la réglementation des marchés financiers	13
Un champ d'application élargi	14
2. Établir le processus de validation des produits	23
Les caractéristiques du processus de validation produits	23
Les étapes pour déterminer son processus de validation	29
Le dispositif de gouvernance produits chez le concepteur	39
3. Définir le marché cible et tester les produits	43
Appréhender le marché cible	43
Les étapes pour définir son marché cible	47
Les outils pour une bonne distribution du produit à son marché cible	53
Tester la compatibilité du produit avec le marché cible	57
4. Assurer une surveillance continue des produits	63
Les exigences réglementaires	64
Suivi du produit dans le temps par le concepteur	65
Suivi du produit dans le temps par le distributeur	73
5. Comment impliquer le distributeur	79
Mettre en place son dispositif de distribution	79
Concepteur-distributeur : établir une relation de confiance	83
Les autres impératifs applicables au distributeur	86
6. Appliquer des principes de rémunération transparents et prévenir les conflits d'intérêts	89
Des exigences communes à l'ensemble des distributeurs	89
Exigences spécifiques aux produits d'épargne	98
7. Tracer le devoir de conseil et former les réseaux	109
Le devoir de conseil et d'information dans le cadre de la DDA	109
Former le personnel en charge de la distribution	119
Index alphabétique	125