

Securities De Munter S.A.

Politique de prévention en matière de conflits d'intérêts

Date de création du document : 01/01/2020

Dernière revue : Décembre 2023

Responsable de la revue : Chief Compliance Officer

Approbation par le Conseil d'administration : 28/03/2024

1. Objectif et cadre réglementaire

L'établissement d'une politique efficace en matière de conflits d'intérêts, ainsi que la prévention et la gestion des conflits d'intérêts, constituent des exigences légales en vertu de la réglementation en vigueur.

Le présent document détaille les grandes lignes de la politique élaborée par Securities de Munter (ci-après dénommée « la Société » ou « SDM ») pour identifier, prévenir, gérer et contrôler les éventuels conflits d'intérêts, et notamment :

- les situations et circonstances qui peuvent se produire lors de l'exécution de ses activités et qui peuvent entraîner des conflits d'intérêts ;
- les dispositions organisationnelles et administratives appliquées aux fins de prendre toutes les mesures raisonnables permettant d'identifier, de contrôler et de gérer les conflits d'intérêts.

Cette politique est en adéquation avec :

- la Directive 2014/65/UE du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers (« MIFID II ») et son règlement délégué 2017/565 du 25 avril 2016, qui prévoit dans son article 23 que « les entreprises d'investissement (...) prennent toute mesure appropriée pour empêcher que des conflits d'intérêts ne portent atteinte aux intérêts des clients » ;
- le règlement européen 596/2014 du 16 avril 2014 relatif aux abus de marché.

2. Détection des conflits d'intérêts

Définition d'un conflit d'intérêts

Un conflit d'intérêts est notamment une situation dans laquelle, dans l'exercice des activités de la Société, ses intérêts et/ou ceux de ses clients et/ou ceux de ses collaborateurs, agents liés et personnes qui exerceraient un contrôle sur elle sont en concurrence, que ce soit directement ou indirectement.

Situations potentielles de conflits d'intérêts

Les situations susceptibles de générer des conflits d'intérêts sont, d'une manière non exhaustive, les situations suivantes dans lesquelles :

- la Société, ou une personne qui lui est liée, est susceptible « de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client » ;
- la Société, ou une personne qui lui est liée, « a un intérêt dans le résultat du service fourni au client ou d'une transaction réalisée pour le compte de celui-ci, qui est différent de l'intérêt du client » ;
- la Société, ou une personne qui lui est liée, « est incitée (...) à privilégier les intérêts d'un autre client ou groupe de clients par rapport à ceux du client concerné » ;
- la Société, ou une personne qui lui est liée, « a la même activité professionnelle que le client » ;
- la Société, ou une personne qui lui est liée, « reçoit ou recevra d'une personne autre que le client, une incitation en relation avec le service fourni au client », sous la forme de services ou d'avantages monétaires ou non monétaires.

Dans les cas ci-dessus, la Société doit établir, mettre en œuvre et garder opérationnelle une politique efficace de prévention et gestion des conflits d'intérêts.

3. Politique de la Société en matière de conflits d'intérêts

Prévention des conflits d'intérêt

Afin de prévenir les conflits d'intérêts qui peuvent survenir, la Société a notamment mis en place les dispositions suivantes :

- Une structure organisationnelle, des procédures internes et des contrôles destinés à détecter et gérer les conflits éventuels, avec notamment la mise en place de barrières à l'information ;
- Une ségrégation appropriée des tâches et activités qui pourraient engendrer des conflits d'intérêts ;
- Une offre commerciale basée sur un large éventail de produits d'investissement ; un principe de double signature ;
- Un traitement approprié des informations à caractère confidentiel, notamment celles ayant une influence sur les prix ;
- Un code de déontologie à destination du personnel ; une sensibilisation aux procédures et politiques applicables et l'obligation qui leur est faite de remonter directement au Service Compliance, ou en faisant usage du dispositif de *whistleblowing*, tout conflit d'intérêts potentiel ou avéré ;
- Un encadrement des rémunérations des collaborateurs, fondée sur des critères quantitatifs et qualitatifs, afin que les modes de rémunération ne viennent pas biaiser la fourniture de certains produits ou de certains services d'investissement.

La Société a également établi une liste des situations susceptibles d'engendrer des conflits d'intérêts et pris des mesures pour les éviter, cette liste est maintenue à jour par le Service Compliance (voir infra).

Une liste non exhaustive des principaux conflits d'intérêts potentiels et des mesures en place au sein de la Société est reprise ci-dessous :

Conflit d'intérêt potentiel	Mesures prises par la Société
(i) Situations lors desquelles un bénéfice peut être réalisé - ou une perte, évitée - aux dépens des clients individuels ou de groupes de clients ¹	
Saisie et exécution des ordres	<ul style="list-style-type: none"> • La Société applique une politique de sélection et de meilleure exécution des ordres afin d'assurer un traitement égalitaire des ordres. • Les ordres sont transmis à une contrepartie. La date et l'heure de la réception de l'ordre sont enregistrées avec précision. Les confirmations d'exécution mentionnent la date et l'heure de l'exécution. Les exécutions d'ordre peuvent donc ensuite être attribuées de manière incontestable aux ordres des clients reçus. Sur demande, la Société peut soumettre tous les détails de l'ensemble du parcours de l'ordre au client.

• ¹ Les clients de la Société peuvent notamment être groupés en clients conseil, clients en gestion discrétionnaire, clients provenant d'intermédiaires, clients gérés par des gestionnaires de patrimoine externes et les propres collaborateurs. La Société détient elle-même également des portefeuilles de titres.

(ii) Situations lors desquelles la Société et le client visent tous deux un bénéfice sur le plan financier dans le contexte d'un mandat de gestion discrétionnaire	
	<ul style="list-style-type: none"> • Pour chaque transaction exécutée, un bordereau est remis au client selon les modalités de remise de la correspondance convenues . Cela permet au client de réagir s'il estime que ses intérêts sont lésés. • Chaque client en gestion discrétionnaire reçoit au terme de chaque trimestre une évaluation de son portefeuille et une fois par an au minimum le détail de tous les frais directs ou indirects qui ont été imputés par la Société. • Tous les portefeuilles dont la somme de tous les montants de transaction bruts au cours de 12 mois précédents dépasse trois fois leur valeur moyenne (150% rotation) sont repris dans un rapport de compliance périodique. Les portefeuilles sont examinés concernant le rendement intermédiaire, la performance à l'égard des autres portefeuilles et les frais imputés. En cas de doute, des explications seront demandées au gestionnaire de portefeuille concerné. Le rapport de compliance peut être fourni sur demande à l'auditeur interne de la Société, au commissaire-réviseur et à l'autorité de surveillance.
(iii) Situations lors desquelles la Société perçoit des revenus des suites des opérations exécutées ou de par la détention de titres pour le compte de clients	
Ristourne sur les rémunérations de gestion	<ul style="list-style-type: none"> • Les gestionnaires des organismes de placements collectifs (OPC) facturent une rémunération pour leur gestion. Certains gestionnaires versent une partie de cette rémunération aux institutions financières par le biais desquelles leurs parts ont été négociées. La Société reversera ces revenus aux clients en gestion discrétionnaire au prorata du nombre et de la période de possession pour chaque client sur la période considérée, après déduction d'une commission de service. • La règle de rétrocession n'est pas d'application pour les clients en gestion individuelle et en gestion conseil. • La règle de rétrocession ne s'applique pas aux OPC où la Société intervient comme promoteur ou même participe à la gestion collective.
OPC gérés par la Société	<ul style="list-style-type: none"> • Le calcul de la commission de gestion facturée aux clients en gestion discrétionnaire ne tient pas compte des OPC gérés par la Société.

Cadeaux en nature	<ul style="list-style-type: none"> • Pour favoriser les bons rapports professionnels que la Société maintient avec ses contreparties, il arrive occasionnellement qu'ils reçoivent une attention. Il peut s'agir notamment de boissons, de nourriture ou d'une invitation à un événement. Ceci pourrait notamment influencer le choix des intermédiaires. La société respecte les dispositions de son code de déontologie, qui limite les avantages reçus ou offerts. La sélection de tout prestataire fait l'objet d'un processus indépendant reposant sur des critères objectifs.
(iv) Conflits d'intérêts potentiels induits par le cumul de fonctions des membres des organes de gouvernance	
Un membre du Conseil d'Administration dispose d'un mandat d'Administrateur au sein d'un OPC dont SDM est la Société de Gestion.	<ul style="list-style-type: none"> • Les membres du Conseil d'Administration sont invités à déclarer leurs mandats et l'émergence de tout conflit d'intérêts. En cas de prise de décision concernant l'OPC en question, le membre concerné par l'éventuel conflit d'intérêts s'abstient.
(v) Conflit d'intérêt potentiel découlant de l'intégration des risques en matière de durabilité dans les processus, systèmes et contrôles internes de la Société	
Fourniture de services d'investissement	<ul style="list-style-type: none"> • La société recueille les éventuelles préférences en matière de durabilité auprès de ses clients et s'engage à les respecter. La méthodologie de SDM est transparente et mise à disposition sur le site web de la Société. • Les données utilisées proviennent de fournisseurs de données externes. • Il n'existe pas d'objectif commercial privilégiant la vente de certains produits et menant à un avantage financier.

Si, lors d'une transaction ou d'un service pour un client, se produit une confusion d'intérêts qui ne peut être qu'insuffisamment évitée par les différentes procédures de prévention qui ont été élaborées à cette fin, et si la Société en est consciente, elle en informera le client avant d'en commencer l'exécution.

Elle lui communiquera sur un support durable les détails relatifs à la nature et la source des conflits d'intérêts, ainsi que les risques spécifiques associés à cette activité, afin que les clients puissent évaluer la situation et prendre une décision en connaissance de cause par rapport aux services devant leur être fournis.

Registre des conflits d'intérêts

La Société dispose d'un registre des situations dans lesquelles un conflit d'intérêts comportant un risque sensible de porter atteinte aux intérêts d'un ou de plusieurs clients s'est présenté ou, dans le cas d'un service ou d'une activité en cours, est susceptible de se présenter.

Le Service Compliance de SDM est responsable de ce registre. Pour chaque conflit, le type, la description et le dispositif de prévention ou de gestion du conflit mis en place sont précisés.

Gestion des conflits d'intérêts

D'une façon générale, la gestion des conflits d'intérêt doit se référer au principe fondamental de la primauté de l'intérêt du client par rapport à celui de la Société ou de la personne qui lui est liée.

La mise en pratique de ce principe est notamment du ressort du Chief Compliance Officer de la Société.

La gestion des conflits d'intérêts est adressée de la manière suivante :

1. L'apparition du conflit doit être signalée par le membre du personnel concerné à son supérieur hiérarchique et au Chief Compliance Officer qui en informe, le cas échéant, la Direction ;
2. Celui-ci doit proposer une solution de traitement du conflit passant au minimum par :
 - la suppression du conflit d'intérêts en faisant le choix de la solution favorisant le plus l'intérêt du client;
 - l'abstention pure et simple, si la solution précédente n'est pas réalisable ;
 - en dernier recours, l'information au client.

Le Chief Compliance Officer doit par la suite :

- proposer des actions correctrices destinées à éviter autant que possible les situations de conflit équivalentes à celle qui vient de se produire ;
- consigner dans le registre des conflits d'intérêts le conflit qui est apparu.

Contrôles

Via son dispositif de contrôle permanent et périodique, ainsi que son suivi des éventuels incidents et réclamations des clients, Securities de Munter s'assure du respect des dispositifs de prévention et de gestion des conflits d'intérêts.

4. Révision de la politique en matière de conflits d'intérêts

- La politique de prévention en matière de conflits d'intérêts de la Société est remise au client au moment de la signature de l'accord. Le client confirme formellement par la signature de l'accord avoir lu, compris et accepté chaque disposition de la politique de prévention en matière de conflits d'intérêts. La politique en vigueur peut toujours être consultée dans tout bureau de la Société et sur son site Web. Sur simple demande, elle peut également être envoyée par courrier au client.
- La Société révisé sa politique de prévention de conflits d'intérêts de façon périodique. Elle informera ses clients de tout changement apporté à la Politique, et ce uniquement en publiant une version mise à jour de la Politique sur son site Web.