

POLITIQUE EN MATIERE DE CONFLITS D'INTERETS

Le cadre général

La présente politique en matière de conflits d'intérêts s'applique à tous les collaborateurs y compris les organes de Direction dans leur fonction exécutive.

Conformément à ses principes et aux dispositions réglementaires, la banque privilégie les intérêts de sa clientèle avec l'objectif de prévenir les situations de conflits d'intérêts et notamment lorsque :

- La banque ou l'un de ses collaborateurs est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client ;
- La banque ou l'un de ses collaborateurs a un intérêt dans le résultat d'un service fourni au client ou d'une transaction réalisée pour le compte de celui-ci qui est différent de l'intérêt du client dans ce résultat ;
- La banque ou l'un de ses collaborateurs est incité, pour des raisons financières ou autres, à privilégier les intérêts d'un autre client ou groupe de clients par rapport à ceux du client concerné ;
- La banque ou l'un de ses collaborateurs a la même activité professionnelle que le client ;
- La banque ou l'un de ses collaborateurs 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 avantages monétaires ou non monétaires ;
- Un des collaborateurs de la banque a des relations personnelles ou professionnelles actuelles ou antérieures, a ou a eu des intérêts économiques (prêts, participations ...) et d'influence ou des relations politiques avec le client.

Les moyens mis en œuvre

Des moyens sont mis en œuvre de manière à éviter que la présence d'intérêts différents à un moment donné ne contrarie la réalisation de l'objectif de prévention des conflits d'intérêts :

1. La banque veille à ce que la primauté des intérêts de la clientèle soit pleinement respectée lors de la fourniture de tout service, notamment lorsqu'il porte sur des instruments financiers. Des règles précises définissent les conditions dans lesquelles la commercialisation de tout service ou produit doit être effectuée. Fondée sur la connaissance du client et de ses attentes, l'offre commerciale comprend en particulier une information détaillée sur les caractéristiques des services et produits proposés et sur le degré de risque qu'ils comportent.
2. La clientèle est traitée avec équité sans qu'il soit accordé d'avantages particuliers à un client au détriment d'un autre. Plus généralement, les collaborateurs doivent exercer leurs fonctions avec honnêteté, diligence et loyauté, conformément aux dispositions régissant la banque en matière de déontologie. Les collaborateurs bénéficient d'une formation en matière de prévention des conflits d'intérêts. Les intérêts de la clientèle prévalent, que ce soit par rapport aux intérêts personnels des collaborateurs ou aux intérêts propres de l'entité à laquelle ils appartiennent.

3. La prééminence des intérêts de la clientèle implique également que certains métiers soient exercés avec l'indépendance et la confidentialité nécessaires. L'organisation par grandes lignes de métiers a notamment pour objet d'y répondre. Des procédures dites "barrières à l'information" dont le but est d'éviter la circulation induite d'informations confidentielles ou privilégiées participent à ce dispositif.
4. Les collaborateurs qui en raison de leurs fonctions sont plus particulièrement exposés à se trouver en situation de conflits d'intérêts ou à détenir des informations confidentielles ou privilégiées sont soumis de leur côté à des obligations spécifiques pour les opérations qu'ils souhaitent réaliser à titre personnel sur les instruments financiers.
5. Les pratiques de rémunération sont élaborées de façon à ne pas créer de conflit d'intérêts ou d'incitation susceptible d'amener les collaborateurs à favoriser leurs propres intérêts ou les intérêts de l'entreprise au détriment potentiel d'un quelconque client.
6. La banque a mis en place un dispositif visant à identifier, prévenir et gérer les éventuels conflits d'intérêts. Les services de contrôle sont chargés de veiller à la bonne application des mesures prises à cet effet et des dispositions réglementaires qui s'y rapportent dont celles concernant l'information de la clientèle.
7. La banque a défini des règles encadrant la passation de contrat avec tout fournisseur, prestataire, sous-traitant externe.

Les principales modalités d'application

1- Identification des éventuels conflits d'intérêts

- Une cartographie a été établie afin d'identifier les éventuels conflits d'intérêts qui pourraient se produire directement ou indirectement entre les différentes activités exercées ou services offerts par la banque. Ces conflits d'intérêts sont ceux qui peuvent se présenter entre, d'une part, les prestataires eux-mêmes, les personnes placées sous leur autorité ou agissant pour leur compte ou toute autre personne directement ou indirectement liée à eux par une relation de contrôle et, d'autre part, leurs clients, ou bien entre deux clients, lors de la fourniture de tout service ou produit commercialisé. Il peut également s'agir de transactions réalisées entre parties liées c'est-à-dire lorsqu'un lien personnel ou professionnel peut être établi entre le collaborateur et le prestataire ou entre le client et le prestataire.
- Pour la réalisation de cette cartographie, l'identification des éventuels conflits d'intérêts s'appuie sur les textes réglementaires et sur le respect des principes rappelés ci-dessus en matière de primauté des intérêts de la clientèle, d'équité dans le traitement des clients, de séparation des métiers et d'indépendance des fonctions.

2- Prévention des éventuels conflits d'intérêts

La prévention des éventuels conflits d'intérêts se fonde sur les principales mesures suivantes :

- des dispositions matérielles visant à éviter toute interférence inappropriée entre activités ~~locaux~~ séparés, habilitations spécifiques, règles en matière de conservation et de transmission de l'information ;
- une organisation adaptée au sein des services eux-mêmes (en particulier avec un rattachement hiérarchique correspondant aux fonctions exercées) ;

- des procédures visant notamment à rappeler la primauté des intérêts de la clientèle dans la commercialisation des services et produits, à prévenir la circulation induite d'informations, à formaliser les règles applicables en matière de déontologie, à préserver l'indépendance des fonctions qui le nécessitent ;
- pour toute transaction réalisée entre des parties liées, des procédures spécifiques sont appliquées, détaillées dans la procédure « Passation des contrats au CMO » portant notamment sur les conditions de pleine concurrence, sur des procédures de contrôle interne et sur l'avis consultatif de l'organe de Direction.
- des contrôles réguliers sur l'application de ces règles et procédures.

3- Gestion des éventuels conflits d'intérêts

- Les conflits d'intérêts potentiels ou existants sont répertoriés et des dispositions adéquates sont mises en place pour en assurer la résolution.
- Dans le cas où les mesures prises ne suffiraient pas pour garantir, avec une certitude raisonnable, que le risque de porter atteinte aux intérêts du client soit écarté, ce dernier serait informé, conformément aux dispositions réglementaires, de la nature générale et de la source de ces conflits d'intérêts, ainsi que des risques encourus et des mesures prises pour atténuer ces risques.
- Les situations de conflit d'intérêts potentiels ou existants comme ceux constatés de manière inattendue doit faire l'objet sans délai d'une déclaration à la hiérarchie et au déontologue.
- La survenance d'un conflit d'intérêts, ou l'existence d'un dispositif de prévention insuffisant, expose les responsables, personnes morales ou physiques, à des sanctions administratives, pécuniaires (notamment de la part de l'AMF) et/ou pénales. Au-delà du risque réglementaire et de sanction, les établissements bancaires et financiers sont eux-mêmes soumis à un risque de réputation/d'image significatif.

4 – Information auprès de la clientèle

- Lorsque les mesures prises par le prestataire pour gérer les conflits d'intérêts ne sont pas suffisantes, une information est donnée à la clientèle sur un support durable à la demande ou avec l'accord du responsable de la conformité.
- La banque informe sa clientèle que les dispositifs organisationnels et administratifs établis pour prévenir ou gérer les conflits d'intérêts ne suffisent pas à garantir avec une certitude raisonnable que le risque d'atteinte aux intérêts du client sera évité.

5- Revue annuelle

- La présente politique fait l'objet d'un examen annuel et est mise à disposition sur intranet et/ou internet.
- Un bilan éthique et de déontologie est réalisé annuellement par le déontologue. Il porte notamment sur les mises à jour du Règlement intérieur et le code de déontologie, sur la formation liée à la déontologie et sur les actions de sensibilisation réalisées.