

Politique en matière de conflits d'intérêts

*Principes : respect de la primauté des intérêts du client, équité entre les clients -
Identification, prévention et gestion d'éventuels conflits d'intérêts*

1. Le cadre général

Dans le cadre de l'exercice de ses activités, dont celles liées aux prestations de services d'investissement ou de services connexes, le Crédit Mutuel de Maine-Anjou et Basse-Normandie (le « Groupe ») est susceptible d'être confronté à des intérêts divergents.

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

- Le Groupe ou l'un de ses collaborateurs est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client ;
- Le Groupe 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 ;
- Le Groupe 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 ;
- Le Groupe ou l'un de ses collaborateurs a la même activité professionnelle que le client ;
- Le Groupe 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 ;
- Le Groupe ou l'un de ses collaborateurs a des relations personnelles ou professionnelles actuelles ou antérieures, d'intérêts économiques (prêts, participations) et d'influence ou relations politiques.

Cette politique s'applique également à l'organe de direction dans sa fonction exécutive.

2. 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. Le Groupe 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 indue 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 prêts octroyés aux membres de l'organe de direction (CODIR Conseil d'Administration de la Caisse Fédérale) font l'objet d'une procédure spécifique.

6. 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.

7. Le Groupe 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.

8. Ce dispositif fait l'objet d'une évaluation annuelle. En cas de défaillances identifiées, les mesures de remédiation nécessaires sont adoptées.

3. 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 le Groupe. 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.

Obligation est faite aux membres du personnel de déclarer sans délai toute situation de conflit d'intérêts.

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 ; des contrôles réguliers sur l'application de ces règles et procédures.
- lorsqu'une transaction est réalisée entre les parties liées, elle doit être réalisée dans des conditions de pleine concurrence, et toutes les procédures de contrôle interne pertinentes s'appliquent pleinement à ces transactions. L'organe de surveillance est informé des transactions les plus exposées.

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. Les conflits d'intérêts avérés sont recensés dans un registre dédié.

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, sur un support durable, 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.