

POLITIQUE DE PREVENTION ET DE GESTION DES CONFLITS D'INTERETS DE FUND CHANNEL

FUND CHANNEL est susceptible d'être confrontée à des situations où les intérêts d'un client pourraient être en conflit avec ceux d'un autre client, ou avec les intérêts de FUND CHANNEL, voire à des situations où les intérêts des clients de FUND CHANNEL seraient en conflit avec ceux de l'un de ses collaborateurs.

Afin d'assurer la protection et la primauté des intérêts des clients et de respecter la réglementation applicable, FUND CHANNEL a mis en place une politique et des procédures visant à prévenir les situations de conflit d'intérêts et à y remédier, le cas échéant.

Ce document a pour objet de présenter l'approche de FUND CHANNEL en matière d'identification, de prévention et de gestion des conflits d'intérêts qui pourraient apparaître dans l'exercice de ses activités. Une information plus détaillée est disponible sur demande.

QU'EST-CE QU'UN CONFLIT D'INTERETS?

De manière générale, un conflit est susceptible d'exister dès lors qu'une situation risque de porter atteinte aux intérêts d'un client. Les trois catégories de conflits potentiels sont les suivantes :

- a) **les conflits impliquant plusieurs clients**, par exemple lorsque FUND CHANNEL, offrant ses services à deux clients, pourrait favoriser l'un des deux en traitant ses opérations de manière prioritaire ;
- b) **ceux impliquant FUND CHANNEL et ses clients**, par exemple lorsque FUND CHANNEL proposerait un service qui lui serait plus rémunérateur sans tenir compte des besoins du client ;
- c) **ceux qui impliquent les collaborateurs de FUND CHANNEL**, par exemple lorsque des collaborateurs effectuent des opérations pour leur propre compte en utilisant des informations confidentielles concernant les clients ou les portefeuilles.

QUELLES SONT LES MESURES PRISES PAR FUND CHANNEL POUR IDENTIFIER LES CONFLITS D'INTERETS ?

A titre préventif, FUND CHANNEL met en œuvre des procédures spécifiques en particulier une revue périodique des activités et des transactions particulières.

Pour ce faire, conformément à la réglementation en vigueur, FUND CHANNEL a dressé une cartographie des différentes situations de conflits d'intérêts possibles au sein de ses activités, qui pourraient porter atteinte aux intérêts des clients car un des acteurs concernés :

- est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client ;
- a un intérêt au 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 au résultat ;
- est incité pour des raisons financières ou autres à privilégier les intérêts d'un autre client (ou d'un groupe de clients) par rapport aux intérêts du client auquel le service est fourni ;
- exerce la même activité professionnelle que celle du client ;
- reçoit ou recevra d'une personne autre que le client un avantage en relation avec le service fourni au client, sous quelque forme que ce soit, autre que la commission ou les frais normalement facturés pour ce service.

Cette cartographie des risques est réactualisée périodiquement, a minima annuellement, pour intégrer les développements et évolutions des activités de FUND CHANNEL. Celle-ci permet à FUND CHANNEL de s'assurer que des dispositions organisationnelles ou procédurales sont mises en œuvre pour prévenir

ou gérer les conflits d'intérêts potentiels et que les contrôles y afférents sont réalisés et leurs résultats satisfaisants.

FUND CHANNEL met également en œuvre des procédures permettant aux collaborateurs de signaler toute situation potentielle ou avérée de conflits d'intérêts.

QUELLES SONT LES MESURES PRISES POUR PREVENIR ET GERER LES CONFLITS ?

FUND CHANNEL met en œuvre et applique des dispositions organisationnelles et administratives particulièrement destinées à prévenir les conflits d'intérêts et à gérer les cas avérés de conflit. Il effectue également une surveillance permanente des activités exercées afin de s'assurer qu'en ce domaine les procédures de contrôle interne sont appropriées. Il est également veillé à la sécurisation des accès aux locaux et à la sécurité des informations confidentielles détenues, par des procédures d'habilitations limitant l'accès aux seules personnes qui en ont besoin pour exercer leur activité professionnelle.

Les mesures et les contrôles adoptés par FUND CHANNEL en matière de prévention et de gestion des conflits d'intérêts comprennent notamment les dispositions suivantes :

- une **politique interne de gestion des conflits d'intérêts** comprenant des instructions que les collaborateurs doivent respecter afin d'identifier, de prévenir et de gérer les conflits d'intérêts ;

Ainsi le règlement intérieur et ses annexes déontologiques, complétées par de nombreuses procédures d'application ciblées, encadrent le risque que le personnel de FUND CHANNEL tire avantage des informations détenues au détriment des clients ou agisse en fonction d'intérêts qui pourraient être contraire à ceux des clients (procédures de gestion des opérations personnelles des collaborateurs, de déclaration des cadeaux et avantages reçus, déclaration des activités externes ou mandats sociaux pour examen de leur compatibilité avec l'activité exercée au sein de FUND CHANNEL).

- une **formation adaptée des collaborateurs concernés**, afin d'assurer une connaissance satisfaisante de leurs responsabilités et de leurs obligations.

QUELLES SONT LES MESURES PRISES POUR GERER LES SITUATIONS DE CONFLITS D'INTERETS AVEREES ?

Il se peut que dans certains cas complexes ou particuliers, FUND CHANNEL estime que les dispositions organisationnelles et administratives prises ne suffisent pas à garantir, avec une certitude raisonnable, que le risque de porter atteinte aux intérêts des clients soit évité. Dans ce cas FUND CHANNEL informe clairement les clients, avant d'agir en leur nom, de la nature générale et de la source de ces conflits d'intérêts. Le client ainsi informé prendra une décision avisée sur la fourniture du service d'investissement.

La Direction de FUND CHANNEL est habilitée à gérer ces situations exceptionnelles et à prendre les décisions d'information du client nécessaires.