



PREVENTION ET GESTION DES CONFLITS D'INTERETS

IDMidCaps - ID Consulting - NBC

A jour au 12/11/2018



SOMMAIRE

1. SOURCE REGLEMENTAIRE	2
2. IDENTIFICATION DES SITUATIONS A RISQUE EN MATIERE DE CONFLITS D'INTERETS	2
2.1. LES ACTIVITES ET PERSONNES A RISQUE	2
2.2. LES SITUATIONS A RISQUE	2
3. LES PROCEDURES MISES EN PLACE	3
3.1. LES PROCEDURES DE PREVENTION DES CONFLITS D'INTERETS	3
3.2. LES PROCEDURES ET MESURES DE GESTION DES CONFLITS D'INTERETS	3
ANNEXE 1 - REGISTRE DES SITUATIONS DE CONFLITS D'INTERETS	5
ANNEXE 2 - DECLARATION RELATIVE AUX CONFLITS D'INTERETS	6

1. Source règlementaire

Code Monétaire et Financier, art. L541-8-1

Les conseillers en investissements financiers doivent :

1. Se comporter avec loyauté et agir avec équité au mieux des intérêts de leurs clients ;
2. Exercer leur activité, dans les limites autorisées par leur statut, avec la compétence, le soin et la diligence qui s'imposent au mieux des intérêts de leurs clients, afin de leur proposer une offre de services adaptée et proportionnée à leurs besoins et à leurs objectifs ;
3. Etre dotés des ressources et procédures nécessaires pour mener à bien leurs activités et mettre en œuvre ces ressources et procédures avec un souci d'efficacité ;
4. (...)
5. Communiquer aux clients d'une manière appropriée, la nature juridique et l'étendue des éventuelles relations entretenues avec les établissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article L. 341-3, les informations utiles à la prise de décision par ces clients ainsi que celles concernant les modalités de leur rémunération, notamment la tarification de leurs prestations.

Ces règles de bonne conduite sont précisées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers.

Les codes de bonne conduite mentionnés à l'article L. 541-4 doivent respecter ces prescriptions qu'ils peuvent préciser et compléter.

RGAMF, art. 325-8

Le conseiller en investissements financiers doit se doter des moyens et des procédures écrites lui permettant de prévenir, gérer et traiter tous conflits d'intérêts pouvant porter atteinte aux intérêts de son client.

2. Identification des situations à risque en matière de conflits d'intérêts

2.1. Les activités et personnes à risque

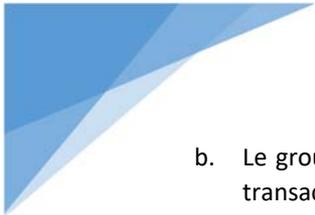
Tous les collaborateurs du groupe (dirigeants et analystes) pourraient se trouver en situation de conflit d'intérêts :

- A titre professionnel, du fait :
 - Des relations que le groupe, ou l'une de ses entités ou l'un de ses collaborateurs, entretiennent avec les émetteurs suivis en analyse financière,
 - Des relations que le groupe, ou l'une de ses entités ou l'un de ses collaborateurs, entretiennent avec certains clients,
 - Des liens en capital du groupe, ou l'une de ses entités ou l'un de ses collaborateurs, avec un émetteur suivi en analyse financière.
- A titre personnel du fait par exemple :
 - De l'implication d'un collaborateur, directe ou indirecte (ex : par un proche), dans la direction d'un émetteur, ou de sociétés, même non cotées, susceptibles d'être reliées à des émetteurs suivis en analyse financière,
 - Du fait de leurs portefeuilles titres....

2.2. Les situations à risque

Les critères définis dans la directive 2006/73, art. 21 (même si elle ne s'applique pas au groupe) peuvent permettre de définir certains conflits d'intérêts. Il s'agit des critères suivants :

- a. Le groupe (ou ses collaborateurs) est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client ;

- 
- b. Le groupe (ou 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 ;
 - c. Le groupe (ou ses collaborateurs) est incitée, 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 ;
 - d. Le groupe (ou ses collaborateurs) a la même activité professionnelle que le client ;
 - e. Le groupe (ou ses collaborateurs) reçoit ou recevra d'une personne autre que le client un avantage en relation avec le service fourni au client, sous la forme d'argent, de biens ou de services, autre que la commission ou les frais normalement facturés pour ce service.

Il peut donc y avoir conflit d'intérêts entre :

- Le groupe (ou une de ses entités) et un client
- Un collaborateur et un client
- Plusieurs clients entre eux
- Un collaborateur à titre personnel et/ou professionnel

3. Les procédures mises en place

3.1. Les procédures de prévention des conflits d'intérêts

En plus de la présente procédure, le groupe a adopté les modalités de prévention des conflits d'intérêts suivantes :

- Organisation hiérarchique visant à garantir l'indépendance des responsables d'activités potentiellement en conflits d'intérêts ;
- Contrôle de second niveau indépendant et externalisé, sous la responsabilité du dirigeant ;
- Corpus de procédures internes (évoquant les questions d'information privilégiée, cadeaux, transactions personnelles...)
- Les collaborateurs sont tenus de déclarer systématiquement, de leur propre initiative, tout élément de nature à entraîner un conflit d'intérêts ;
- Le dispositif de recrutement vise à embaucher des collaborateurs intègres ;
- Le registre de conflits d'intérêts (cf. annexe 1) ;
- Les collaborateurs doivent mentionner les fonctions qu'ils occupent au sein d'émetteurs (cf. Annexe 2, à remettre aux dirigeants).

3.2. Les procédures et mesures de gestion des conflits d'intérêts

- Circuit d'information et résolution du conflit d'intérêts :
En cas d'identification d'une situation de conflit d'intérêts, le groupe traite la situation au niveau de la Direction. De façon générale :
 - En cas de conflit entre le groupe et un client, priorité est donnée à l'intérêt du client
 - En cas de conflit entre deux clients, le groupe recherche un traitement équitable des deux clients.
 - Le ou les collaborateurs en cause sont écartés de l'analyse
- Résolution des conflits d'intérêts :
Dans le cas où nous estimerions nous trouver dans un cas de conflit d'intérêts, nous nous engageons à en informer la partie demandeuse de ladite mission.

A défaut d'une modification de la demande de la part du client, qui nous amènerait à estimer qu'il n'existe plus de conflit d'intérêt, à informer par écrit les parties concernées et à leur proposer,



toujours par écrit, une solution permettant soit, de faire disparaître le conflit d'intérêt, soit d'en faire disparaître les effets.

A défaut d'accord donné par écrit, de la part des parties concernées, nous nous engageons à engager une concertation avec les parties dont les conclusions écrites seront signées par les parties.

A défaut d'un accord jugé acceptable par tous, nous nous engageons soit à indiquer clairement que nous agissons dans l'intérêt de l'une des parties, soit à refuser à abandonner la mission.

Annexe 1 - Registre des situations de conflits d'intérêts

Date d'identification	Personnes concernées	Nature du conflit	Résolution
03/14	Clients conseillés	Risque de privilégier un client par rapport à un autre ou de donner un conseil différent entre 2 clients sur la même valeur	Fournir un conseil homogène pour un même titre quel que soit le client
03/14	Clients conseillés vs clients abonnés à la recherche	En cas de changement de recommandation, risque de privilégier un client conseillé par rapport aux clients abonnés sur le site du fait de la « proximité » avec le premier	Selon liquidité de la valeur : <ul style="list-style-type: none"> - Si faible liquidité : Publication d'une alerte mail simultanée à tous les clients + médias pour informer du changement de reco - Si grande liquidité : « first call » suivi très rapidement de l'alerte mail de changement de reco aux clients du site+médias
03/14	Client suivi en analyse et aussi client du site	Risque de manque d'indépendance de l'analyste car l'émetteur est aussi client du site (ex : SOLUCOM)	Indépendance de l'analyste préservée par le tarif d'abonnement au site très bas (1/4 du tarif public)
03/14	Clients communs de plusieurs entités du groupe	Risque de privilégier les clients qui le sont de plusieurs entités du groupe IDMIDCAPS (ex : IdMidcaps et InfoMédia)	Gouvernance des entités du groupe distincte
06/14	Clients conseillés et clients suivis en analyse (corporate)	Risque qu'un collaborateur se retrouve initié sur une valeur et donne conseil à un autre client	Ne pas conseiller le client lorsque le collaborateur est engagé dans une opération spécifique, en d'autre terme soit initié.

Annexe 2 - Déclaration relative aux conflits d'intérêts

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tableau à remplir (cocher la case Oui/Non correspondante et si Oui indiquer dans la colonne « Commentaires » tout renseignement utile : %, poste occupé...) :

	OUI	NON	Société	Commentaires...
Détention de titres de capital/de droits de vote d'une société suivie en analyse ou cliente du groupe IDM				
Possibilité de nommer/révoquer des membres de Conseil d'Administration ou de Surveillance d'une société suivie ou cliente du groupe IDM				
Membre de Conseil d'Administration ou de Surveillance d'une société suivie ou cliente du groupe IDM				
Relations commerciales du collaborateur avec une société suivie ou cliente du groupe IDM				
Autres situations pouvant générer des conflits d'intérêts entre le collaborateur et le groupe IDM ou entre le collaborateur et les clients du groupe IDM				

Je m'engage à indiquer au Responsable de la Conformité et du Contrôle tout événement modifiant la déclaration ci-dessus.

Fait à, le

Signature :