

## PROCEDURE DE RESOLUTION DES CONFLITS D'INTERETS

En vertu de son statut de conseiller en investissement financier notamment mais d'une façon globale, Fiducée Partners a conscience de la nécessité de disposer d'une procédure écrite de résolution des conflits d'intérêts et cela même en l'absence de clientèle concernée par ce statut.

Il n'existe ni définition légale d'une situation de conflit d'intérêt, ni de forme légale pour cette procédure mais l'objectif de la présente procédure est de défendre les intérêts de tous ses clients avec le même soin, la même attention et sans discrimination.

Fiducée Partners ne peut pas effectuer une mission qui l'amènerait à favoriser l'un de ses clients au détriment d'un autre.

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.

Précision est faite que l'information par écrit pourra se faire à l'intérieur de la lettre de mission.

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 ou abandonner la mission.

### **Conseiller / distributeur : un conflit d'intérêts assumé**

Certains professionnels ont fait remarquer que la relation qu'entretiennent les conseillers des clients, avec les compagnies fournisseurs relevait, à leurs yeux, de la notion de conflit d'intérêts.

En l'état, c'est par une communication claire et non trompeuse et principalement par la remise au prospect, à la première rencontre, du Document d'Entrée en Relation ou Fiche d'Information Légale, que ce conflit est principalement désamorcé.

Il appartiendra ensuite, dans la phase de préconisation écrite d'indiquer aux clients si la préconisation faite, est liée à une relation particulière entretenue avec un fournisseur.

A cet égard et pour l'exemple, on notera que le professionnel reste maître de son avis et qu'une recommandation de type « meilleure relation avec le back-office » n'est en rien interdite. Elle doit simplement être clairement énoncée.

### **Les 3 pistes de résolution recommandées par l'ANACOFI :**

L'accord des clients concernés par écrit. La cause du conflit d'intérêt et les risques induits devant alors leur être expliqués et chaque client devant accepter que le professionnel reste en charge de la mission.

Le partage des clients avec des confrères, avec accord des clients.

Chaque professionnel devant alors défendre l'intérêt des clients qu'il assiste.

La tierce partie auditant le travail du professionnel. Un confrère sans intérêt particulier dans le dossier, pourra alors émettre un avis à destination du client, qui sera annexé au rapport du professionnel en charge du dossier. Sans refaire le travail, la tierce partie devra émettre un avis objectif permettant aux clients de se rendre compte si le potentiel conflit d'intérêt visualisé par lui ou le professionnel a amené à des réponses partiales. Dans le cas où la tierce partie relèverait des éléments de réponse anormaux, il devrait motiver ses critiques.

### **Registre des conflits d'intérêts**

Ce registre a vocation à lister l'ensemble des situations pouvant constituer un conflit d'intérêt au sens évoqué *supra*.

Ce registre ne concernera pas uniquement les relations liant Fiducée Partners avec d'éventuels clients, mais tout tiers pouvant intervenir dans la relation.