



Politique de gestion des conflits d'intérêt

iM Global Partner SAS
20 janvier, 2022



Contenu

1.	Préambule	3
2.	Cadre réglementaire	3
3.	Définition	3
4.	Identification des conflits d'intérêts potentiels	3
5.	Notification des conflits d'intérêts potentiels	4
6.	Organisation de la gestion des conflits d'intérêts	5

1. Préambule

iM Global Partner accorde la plus grande importance aux intérêts de ses clients. En toutes circonstances, les employés doivent s'abstenir de toute initiative ayant pour effet de favoriser leurs intérêts au détriment de ceux des clients ou de générer des conflits d'intérêts.

Cette politique décrit l'organisation mise en place par iM Global Partner pour garantir que l'entreprise agit de manière honnête, équitable et professionnelle et dans le meilleur intérêt de ses clients.

Cette procédure définit le cadre à respecter par iM Global Partner et l'ensemble de son personnel en matière de gestion des conflits d'intérêts afin de répondre aux exigences de la directive 2014/65/UE du parlement européen et du conseil du 15 mai 2014 relative aux marchés d'instruments financiers.

Cette politique efficace est établie par écrit et elle est adaptée à la taille et à la nature des activités menées par iM Global Partner.

La politique en matière de conflits d'intérêts est mise à la disposition des clients sur le site web d'iM Global Partner.

2. Cadre réglementaire

- Directive européenne :

- Directive 2014/65/UE du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers : article 16, paragraphe 3, et article 23.

- Règlement délégué (UE) 2017/565 de la Commission du 25 avril 2016 : article 34.

- Règlement général de l'AMF :

- Articles 314-3

- Code monétaire et financier :

- Article L.533-10, II, 2° et 3°

3. Définition

Un conflit d'intérêts est défini comme une situation dans laquelle iM Global Partner, ou toute personne directement ou indirectement liée à iM Global Partner par une relation de contrôle, exerce des activités qui peuvent nuire aux intérêts des clients si une organisation n'est pas mise en place de manière appropriée.

Cette définition s'applique aux conflits d'intérêts réels, potentiels ou apparents.

4. Identification des conflits d'intérêts potentiels

La méthodologie appliquée par iM Global Partner repose sur l'identification en amont des conflits d'intérêts potentiels. Les quatre catégories de conflits d'intérêts identifiées sont les suivantes :

- Conflits d'intérêts potentiels impliquant plusieurs clients avec une différence de traitement ;
- Conflits d'intérêts potentiels entre iM Global Partner et ses clients ;
- Conflits d'intérêts potentiels entre iM Global Partner et ses fournisseurs ;
- Conflits d'intérêts potentiels impliquant les employés d'iM Global Partner et ses clients.

iM Global Partner a élaboré une cartographie des conflits d'intérêts qui recense les situations où un conflit d'intérêts est susceptible de se produire et où un risque d'atteinte aux intérêts des clients a été identifié. Elle est mise à jour dès que nécessaire par le RCCI afin de prendre en compte le développement des activités de l'entreprise et les éventuelles évolutions réglementaires. Par ailleurs, afin d'améliorer la sensibilisation du personnel sur ce sujet, une formation en matière de conflits d'intérêts fait partie de la formation annuelle des employés. Le RCCI et le département RH veillent que les formations soient appropriées et dispensées.

5. Notification des conflits d'intérêts potentiels

Les administrateurs, dirigeants et/ou employés de la société doivent rester vigilants à tout moment en ce qui concerne les conflits d'intérêts potentiels qui surviennent lorsqu'on agit pour le compte d'investisseurs. Chaque fois, lorsqu'il s'agit de fournir un service pour les investisseurs, les administrateurs, dirigeants et/ou employés de la société doivent évaluer si cela peut créer un conflit d'intérêts. Il incombe à tous les membres du personnel de familiariser avec cette politique et de signaler tout conflit d'intérêts réel ou potentiel à leur supérieur hiérarchique qui, à son tour, le signalera au RCCI.

Le(s) responsable(s) des différentes équipes de la société ont également le devoir d'être proactifs en matière d'identification des conflits d'intérêts auxquels leur équipe pourrait être confrontée et en informer leur équipe. Le(s) manager(s) doit (doivent) s'assurer que les mesures appropriées sont prises lorsqu'ils conseillent à leur équipe la manière de procéder dans ces circonstances.

Conformément à l'article 23 (2) de MiFID II et à l'article 34 (4) du Règlement Délégué, si les dispositions prises par iM Global Partner ne sont pas suffisantes pour garantir, avec un niveau raisonnable d'assurance, que le risque de dommage au client sera évité, ils doivent fournir au client une information claire à ce sujet. Cette information doit :

- Indiquer clairement que les exigences organisationnelles et administratives mises en place par iM Global Partner ne sont pas suffisantes pour garantir, avec un niveau raisonnable d'assurance, que les risques d'atteinte aux intérêts du client seront évités ;
- Décrire la nature générale et la source du conflit d'intérêts ainsi que les mesures prises pour atténuer ces risques. Cette description doit être fournie avant d'entreprendre des activités pour le client ;
- Fournir des informations suffisantes pour permettre au client de prendre une décision éclairée concernant le service dans le contexte duquel le conflit survient ;
- Être fournie au client sur un support durable.

Il est important de noter qu'une divulgation ne doit être utilisée qu'en dernier recours, après avoir épuisé toutes les autres options permettant d'atténuer le conflit d'intérêts et si elles ne suffisent pas à garantir que le risque de nuire aux intérêts du client sera évité.

6. Organisation de la gestion des conflits d'intérêts

iM Global Partner doit gérer tout conflit d'intérêt, de la détection au traitement adéquat. À ce titre, iM Global Partner a mis en place une organisation pour :

- Prévenir l'émergence des conflits d'intérêts en sensibilisant l'ensemble de son personnel aux règles internes, aux règles de marché ainsi qu'au code de déontologie et en mettant en place des règles et procédures strictes. A ce titre, iM Global Partner met en œuvre les éléments suivants : mise en place d'un dispositif de contrôle interne, séparation des fonctions pouvant générer des conflits d'intérêts potentiels, contrôle de l'adéquation entre l'offre de produits et services et le profil et les attentes des clients, interdiction des transactions personnelles sur le marché non conforme aux règles de l'entreprise.
- Conserver une trace de tout conflit d'intérêts avéré dans un registre dédié. Ce registre est analysé périodiquement par l'équipe de conformité d'iM Global Partner afin d'évaluer et de confirmer la validité de la politique de gestion des conflits d'intérêts.

iM Global Partner s'autorise, en fonction des situations de conflit d'intérêt, à :

- Réaliser l'activité ou la transaction dans la mesure où l'organisation gère de manière adéquate la situation de conflit d'intérêts ;
- Informer le client au cas où certains conflits d'intérêts pourraient exister et lui fournir les informations nécessaires sur leur nature et leur origine ;
- Ne pas exercer l'activité ou la transaction entraînant un conflit d'intérêts.