

## INFORMATIONS CONCERNANT LE TRAITEMENT DES CONFLITS D'INTÉRÊTS AU SEIN DU GROUPE JULIUS BAER

### 1 Introduction

Dans le cadre des nombreux services financiers qu'il propose, le Groupe Julius Baer (Julius Baer) peut être amené à rencontrer dans ses activités commerciales quotidiennes des conflits d'intérêts réels et potentiels.

Des conflits d'intérêts peuvent se produire en présence d'intérêts contraires. Si rien n'est fait pour gérer ces conflits, le client peut être désavantagé financièrement.

Conformément à son Code of Ethics and Business Conduct, Julius Baer s'emploie à agir avec la plus grande compétence et intégrité professionnelles.

En tant qu'entreprise, Julius Baer place les intérêts de ses clients au-dessus des siens, qui sont eux-mêmes placés au-dessus des intérêts personnels de ses collaborateurs.

Julius Baer s'efforce donc d'identifier et d'éviter les conflits d'intérêts susceptibles de survenir en relation avec les services offerts. S'il n'est pas possible de les éviter, Julius Baer les rend transparents afin de conserver la confiance des personnes concernées.

### 2 Types de conflits d'intérêts

Les conflits d'intérêts potentiels peuvent relever de multiples constellations, tels que ceux entre une entité de Julius Baer et ses clients, ceux entre un client et un autre client ou ceux entre les collaborateurs de l'entité et ses clients.

La liste non exhaustive suivante présente des situations dans lesquelles peuvent émerger des conflits d'intérêts. Toutes ces situations sont identifiées et traitées en tant que conflits d'intérêts potentiels chez Julius Baer:

- intérêts propres de Julius Baer (revenus) dans le cadre de la vente et du négoce d'instruments financiers, y compris d'instruments émis par une entité de Julius Baer ou une entité qui lui est affiliée;
- perception d'une rémunération de la part de tiers;

- collaborateurs qui acceptent des cadeaux et/ou des prestations de divertissement de la part de clients;
- rémunération des collaborateurs selon la performance et rémunération d'intermédiaires (le cas échéant et si cela est autorisé);
- relations de Julius Baer avec des émetteurs d'instruments financiers proposés ou recommandés à la clientèle (par exemple accords de service, de collaboration ou de partage des revenus);
- préparation d'analyses financières de titres offerts à la vente aux clients;
- informations non connues du public;
- relations personnelles entre collaborateurs ou entre la direction de Julius Baer et ses parties liées;
- activités des collaborateurs au sein de comités de surveillance ou de conseils consultatifs;
- collaborateurs qui détiennent à titre privé des participations importantes dans un (autre) prestataire de services financiers;
- opérations sur titres pour compte propre et pour le compte de clients.

### 3 Mesures mises en œuvre par Julius Baer pour maîtriser les conflits d'intérêts

Bien que Julius Baer mette tout en œuvre pour identifier les conflits d'intérêts et les gérer dès qu'ils émergent, il n'est pas toujours possible de les exclure systématiquement.

En matière de conflits d'intérêts, Julius Baer a ainsi adopté une politique générale instaurant des normes minimales et facilite l'identification et la gestion des conflits d'intérêts réels ou potentiels au moyen de nombreuses autres politiques et procédures. Les collaborateurs de Julius Baer sont tenus de respecter cette politique à tout moment.

L'approche de Julius Baer pour gérer les conflits d'intérêts (potentiels) prévoit quatre étapes principales: identifier, éviter, atténuer et divulguer les conflits d'intérêts (potentiels).

# Julius Bär

## Identifier les conflits d'intérêts potentiels

Julius Baer s'efforce d'identifier les conflits d'intérêts potentiels afin de les maîtriser. À cette fin, Julius Baer tient un registre de l'ensemble des situations identifiées dans lesquelles une partie prenante

- est susceptible d'engranger un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client;
- a des intérêts différents de ceux du client quant au résultat d'un service fourni au client ou d'une transaction effectuée pour le compte du client;
- est incitée financièrement ou de toute manière à favoriser les intérêts d'un client ou d'un groupe de clients au détriment d'un autre client ou d'un groupe de clients; ou
- exerce la même activité que le client et/ou perçoit une rémunération liée au service fourni au client.

## Éviter et atténuer les conflits d'intérêts potentiels

Julius Baer a, en outre, mis en place toute une série de mesures organisationnelles pour éviter et atténuer les conflits d'intérêts, à travers notamment (liste non exhaustive):

- des procédures organisationnelles visant à protéger les intérêts des clients dans le cadre des mandats discrétionnaires et de conseil (domaines de confidentialité, barrières d'information, séparation des responsabilités, séparation technique, etc.);
- des règles pour l'acceptation, l'octroi ou la divulgation des rémunérations (y compris les cadeaux et/ou prestations de divertissement);
- des règles applicables aux transactions pour compte propre des collaborateurs;
- des règles concernant la surveillance et la déclaration de transactions susceptibles de constituer un abus de marché (telles que délits d'initié, manipulations de marché);
- la tenue d'une liste d'initiés ou de surveillance pour faciliter le contrôle des flux d'informations confidentielles et prévenir toute utilisation abusive d'informations d'initiés;
- la fourniture d'analyses financières indépendantes;
- des règles concernant le placement et l'attribution pour les introductions en bourse et les nouvelles émissions;
- des règles pour le regroupement des ordres et l'attribution d'ordres groupés;
- des procédures efficaces qui garantissent le meilleur résultat possible pour les clients selon la meilleure exécution;

- des processus d'approbation et de revue des mandats externes et des emplois secondaires des collaborateurs;
- des règles strictes concernant la divulgation des participations privées importantes des collaborateurs dans d'autres prestataires de services financiers;
- une sensibilisation interne auprès des collaborateurs susceptibles de se trouver dans des conflits d'intérêts en raison de leurs fonctions;
- la formation continue des collaborateurs.

## Contrôles mis en œuvre par Julius Baer en matière de conflits d'intérêts

Julius Baer effectue divers contrôles au niveau des unités opérationnelles et a recours à des contrôles indépendants pour s'assurer que sa politique et les mesures relatives aux conflits d'intérêts sont adéquates et respectées. En particulier, Julius Baer dispose:

- d'un département de conformité indépendant qui rend directement compte à la direction, chargé d'assurer le suivi de l'identification, de l'évitement et de la gestion des conflits d'intérêts; et
- d'un cadre de reporting et de surveillance des transactions et du négoce s'appuyant sur des systèmes automatisés de pointe, permettant d'identifier les transactions abusives ou même illégales.

## Informations sur les conflits d'intérêts potentiels et consentement au traitement

Julius Baer fait tout son possible pour éviter les conflits d'intérêts susceptibles de survenir en relation avec les services proposés aux clients et d'atténuer efficacement les conflits d'intérêts potentiels inévitables de manière à ne pas nuire aux intérêts des clients. Toutefois, compte tenu de la grande variété de nature et de complexité des transactions, il ne peut être totalement exclu que dans certaines situations, Julius Baer ne soit pas en mesure de garantir avec un degré de certitude raisonnable que les intérêts d'un client ou d'un tiers seront protégés. Dans de telles situations, Julius Baer traitera le conflit d'intérêts concerné d'une autre façon, par exemple en refusant de fournir le service correspondant ou en informant de manière appropriée le client ou le tiers concerné de l'existence et de la nature du conflit d'intérêts.