

---

*POLITIQUE EN MATIERE DE CONFLITS D'INTERETS*

---

Mis à jour en Mars 2024

La politique en matière de conflits d'intérêts présentée ci-après s'inscrit en cohérence avec la procédure du groupe Crédit Mutuel Alliance Fédérale ainsi que celle de la Banque Transatlantique, qui sont les deux maisons mères de Dubly Transatlantique Gestion.

## I. LE CADRE GENERAL

Dans le cadre de l'exercice de ses activités, de gestion pour compte de tiers, de conseil en investissement financier et de commercialisation, Dubly Transatlantique Gestion (ci-après « DTG ») est susceptible d'être confronté à plusieurs intérêts divergents.

Conformément à ses principes et aux dispositions réglementaires de primauté de l'intérêt client, DTG privilégiera systématiquement les intérêts de sa clientèle avec l'objectif de prévenir les situations de conflits d'intérêts. La conformité de DTG a recensé les situations pouvant engendrer un potentiel conflit d'intérêts ci-dessous (liste non exhaustive) et notamment lorsque :

- DTG ou l'un de ses collaborateurs est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client ;
- DTG ou l'un de ses collaborateurs ont 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 ;
- DTG ou l'un de ses collaborateurs est incité, 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 ;
- DTG ou l'un de ses collaborateurs exerce la même activité professionnelle que le client ;
- DTG ou l'un de ses collaborateurs reçoit ou recevra d'une personne autre que le client une incitation en relation avec le service fourni au client, sous la forme de services ou avantages monétaires ou non monétaires.

De manière générale, si un conflit d'intérêts ne peut être levé par les procédures ou les mesures mises en place, alors DTG informera les parties prenantes de cet éventuel conflit et des mesures prises de remédiation.



## II. LES MOYENS MIS EN ŒUVRE

Des moyens sont mis en œuvre de manière à éviter que la présence d'intérêts différents à un moment donné ne contrarie la réalisation de l'objectif de prévention des conflits d'intérêts :

1. DTG veille à ce que la primauté des intérêts de la clientèle soit pleinement respectée lors de la fourniture de tout service, notamment lorsqu'il porte sur des instruments financiers. Des règles précises définissent les conditions dans lesquelles la commercialisation de tout service ou produit doit être effectuée. Fondée sur la connaissance du client et de ses attentes, l'offre commerciale comprend en particulier une information détaillée sur les caractéristiques des services et produits proposés et sur le degré de risque qu'ils comportent.
2. La clientèle est traitée avec équité sans qu'il soit accordé d'avantages particuliers à un client au détriment d'un autre. Plus généralement, les collaborateurs doivent exercer leurs fonctions avec honnêteté, diligence et loyauté, conformément aux dispositions régissant DTG en matière de déontologie. Les collaborateurs bénéficient d'une formation en matière de prévention des conflits d'intérêts. Les intérêts de la clientèle prévalent, que ce soit par rapport aux intérêts personnels des collaborateurs ou à DTG.
3. Des procédures dites « barrières à l'information » dont le but est d'éviter la circulation indue d'informations confidentielles ou privilégiées sont en place afin d'assurer que les activités de DTG soient exercées avec indépendance, confidentialité et dans le respect de la réglementation en vigueur.
4. Les collaborateurs qui en raison de leurs fonctions sont plus particulièrement exposés à se trouver en situation de conflits d'intérêts ou à détenir des informations confidentielles ou privilégiées sont soumis de leur côté à des obligations spécifiques pour les opérations qu'ils souhaitent réaliser à titre personnel sur les instruments financiers.
5. Les pratiques de rémunération sont élaborées de façon à ne pas créer de conflit d'intérêts ou d'incitation susceptible d'amener les collaborateurs à favoriser leurs propres intérêts ou les intérêts de l'entreprise au détriment potentiel d'un quelconque client.
6. DTG a mis en place un dispositif visant à identifier, prévenir et gérer les éventuels conflits d'intérêts via la cartographie des conflits d'intérêts et la tenue d'un registre des conflits d'intérêts. Les services de contrôle sont chargés de veiller à la bonne



application des mesures prises à cet effet et des dispositions réglementaires qui s'y rapportent dont celles concernant l'information de la clientèle.

### III. LES PRINCIPALES MODALITES D'APPLICATION

#### 1. Identification des éventuels conflits d'intérêts

Une cartographie a été établie afin d'identifier les éventuels conflits d'intérêts qui pourraient se produire directement ou indirectement entre les différentes activités exercées ou services offerts par DTG. Ces conflits d'intérêts sont ceux qui peuvent se présenter entre, d'une part, les prestataires eux-mêmes, les personnes placées sous leur autorité ou agissant pour leur compte ou toute autre personne directement ou indirectement liée à eux par une relation de contrôle et, d'autre part, leurs clients, ou bien entre deux clients, lors de la fourniture de tout service ou produit commercialisé.

Pour la réalisation de cette cartographie, l'identification des éventuels conflits d'intérêts s'appuie sur les textes réglementaires et sur le respect des principes rappelés ci-dessus en matière de primauté des intérêts de la clientèle, d'équité dans le traitement des clients, de séparation des métiers et d'indépendance des fonctions.

#### 2. Prévention des éventuels conflits d'intérêts

La prévention des éventuels conflits d'intérêts se fonde sur les principales mesures suivantes :

- Des dispositions matérielles visant à éviter toute interférence inappropriée entre activités (locaux séparés, habilitations spécifiques, règles en matière de conservation et de transmission de l'information) ;
- Une organisation adaptée au sein des services eux-mêmes (en particulier avec un rattachement hiérarchique correspondant aux fonctions exercés) ;
- Des procédures visant notamment à rappeler la primauté des intérêts de la clientèle dans la commercialisation des services et produits, à prévenir la circulation induite d'informations, à formaliser les règles applicables en matière de déontologie, à préserver l'indépendance des fonctions qui le nécessitent ;
- Des contrôles (a minima annuels) sur l'application de ces règles et procédures.

