



# Politique de gestion des conflits d'intérêts

iM Global Partner  
22/12/2020

Interne

# Table des matières

1.	Préambule	3
2.	Identification des conflits d'intérêts potentiels	3
3.	Organisation de la gestion des conflits d'intérêts	3

# 1. Préambule

iM Global Partner est une société de gestion de portefeuille agréée par l' Autorité des Marchés Financiers sous le numéro GP-12000006.

Conformément à la directive 2004/39 / CE («MiFID»), iM Global Partner a établi cette politique de gestion des conflits d'intérêts. Son objectif est de prévenir toute atteinte aux intérêts des clients et des porteurs résultant d'un conflit d'intérêts. Cette politique explique comment iM Global Partner gère ses conflits d'intérêts conformément à la réglementation.

L'activité principale d'iM Global Partner est la gestion de fonds. iM Global Partner ne fournit pas de service de réception / transfert de commandes pour des tiers. iM Global Partner peut déléguer la gestion financière de certains des portefeuilles qu'elle gère.

iM Global Partner distribue ses fonds par l'intermédiaire de sa propre force de vente ainsi que par l'intermédiaire de distributeurs.

iM Global Partner accorde la plus grande importance aux intérêts de ses clients. En toutes circonstances, les collaborateurs 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.

Ce document est disponible sur [www.imgp.com](http://www.imgp.com)

## 2. 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.

L'identification et l'analyse des conflits d'intérêts potentiels sont menées par type d'activité et sont revues lors de l'évolution de ces activités. Les activités identifiées sont :

- Gestion de portefeuille (décision d'investissement, sélection des intermédiaires et des contreparties, affectation des transactions aux portefeuilles, choix des fournisseurs, exercice des droits de vote);
- Distribution (présentation des fonds, rémunération des distributeurs);
- Situations exceptionnelles (erreurs de valorisation, réclamations, événements sur OPC );
- Gestion d'un FIA classé « autre FIA».

La classification des conflits d'intérêts potentiels est mise à jour au moins une fois par an.

## 3. Organisation de la gestion des conflits d'intérêts

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

- Réaliser l'activité ou la transaction dans la mesure où l'organisation gère adéquatement la situation de conflit d'intérêts potentiel;
- Informer le client dans le cas où certains conflits d'intérêts pourraient subsister et lui fournir les informations nécessaires sur leur nature et leur origine;
- Ne pas réaliser l'activité ou la transaction causant un conflit d'intérêts.

iM Global Partner doit gérer tous type de conflits d'intérêts, de la détection à son traitement adéquat. À ce titre, iM Global Partner a mis en place une organisation pour :

- Prévenir l'apparition de conflits d'intérêts en sensibilisant l'ensemble de son personnel aux règles internes, aux règles du marché ainsi qu'au code d'éthique et en mettant en place des règles et des 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, suivi de l'adéquation entre l'offre produit et services avec le profil et les attentes des clients, interdiction des transactions de marché non conformes aux règles de l'entreprise;
- Identifier les situations de conflit d'intérêts potentiels et les lister dans un registre;
- Gérer les situations de conflit d'intérêts en informant les clients de manière complète et objective, en déclarant les cadeaux et avantages perçus au Compliance Officer selon les règles établies, et en déclarant au Compliance Officer, dès qu'elles surviennent, les situations de conflit d'intérêts dans lesquelles les employés peuvent se retrouver. Le Compliance Officer rend compte au Comité de Conformité de toute situation de conflit d'intérêts survenue depuis la dernière réunion du Comité de Conformité. Le Compliance Officer remet également un rapport sur les cadeaux et avantages perçus au Comité de Conformité pour information.

Outre l'identification des conflits d'intérêts potentiels et la gestion des conflits d'intérêts avérés comme expliqué ci-dessus, iM Global Partner tient un registre de tout conflit d'intérêts avéré dans un registre dédié. Le registre est analysé périodiquement par le Comité de conformité d'iM Global Partner afin d'évaluer et de confirmer la validité de la politique de gestion des conflits d'intérêts.