

Politique de sélection des intermédiaires

Exécution d'ordres

L'obligation de « meilleure sélection » s'applique aux services de gestion de portefeuille pour le compte de tiers et de réception-transmission d'ordres.

La SPG transmet l'ensemble de ses ordres pour exécution à un autre PSI (broker) et :

- n'est pas membre de marché
- ne possède pas de table de négociation internalisée ni d'écran délocalisé
- n'a pas sous-traité ou filialisé tout ou partie de la fonction de négociation

La SPG a décidé de :

- catégoriser l'ensemble de ses clients en « clients non professionnels »
- demander à être traitée comme un « client professionnel » par les brokers qui seront sélectionnés pour l'exécution des ordres passés pour le compte de ses clients ou des fonds qu'elle gère

Cette procédure s'apprécie globalement et non transaction par transaction et ne s'applique pas aux instruments financiers traités de gré à gré et aux opérations réalisées sur le marché primaire.

La SPG se réserve une marge de souplesse par rapport à l'application quotidienne de sa politique de *best selection*, notamment pour tenir compte de l'évolution des conditions de marché.

Procédure :

Dans le cadre de notre obligation d'agir au mieux des intérêts du client, l'objectif est double :

- sélectionner les intermédiaires ayant pris toutes les mesures raisonnables afin d'obtenir le meilleur résultat possible lors de l'exécution des ordres transmis par SPG pour le compte de ses clients.
- contrôler régulièrement (au moins annuellement et à l'occasion d'un changement significatif dans l'organisation ou la structure ou l'organisation du broker) l'efficacité de la politique d'exécution mise en place par les brokers (qualité d'exécution) et corriger, le cas échéant, les défaillances constatées.

❶ Politique de *best execution* recherchée

La SPG a défini quelle politique de *best execution* elle attend de ses brokers, compte tenu de la nature de ses clients (quasi exclusivement « non professionnels ») et des instruments financiers utilisés.

Cette politique s'articule sur des critères objectifs auxquels est attribué un coefficient de pondération allant de 1 (moins important) à 3 (plus important) selon la grille suivante.

Probabilité d'exécution selon la taille	Qualité d'exécution (notamment le prix d'exécution)	Rapidité
2	3	1

② Sélection des intermédiaires

Préalablement à l'entrée en relation avec un nouveau broker, le gérant intéressé complète la grille sur la base des informations qui lui sont communiquées (tarif, politique de meilleure exécution, ...)

Ce document fait l'objet d'une validation lors du comité de gestion hebdomadaire.

Les documents adressés par le broker (dont la convention de services) sont transmis, pour conservation, au RCCI.

La SPG se réserve néanmoins le droit d'avoir recours aux services d'un broker ne figurant pas sur la liste des intermédiaires sélectionnés, notamment dans le cas de situations de marché particulières (faible liquidité sur la valeur, introduction en bourse, ...). Dans ce cas, l'exigence de meilleure sélection sera toutefois respectée et la sélection de broker concernée sera réalisée selon la procédure en vigueur au sein de la société de gestion.

③ Revue périodique

La notation des brokers sera revue chaque année par les gérants (note < 20 : mise sous surveillance ; note < 10 : sortie de la liste des brokers autorisés)

Le RCCI réalisera au minimum une fois par an, par sondage, des contrôles sur la qualité de l'exécution, pour chacun des brokers sélectionnés.

Il veillera notamment, pour les opérations vérifiées, à l'obtention du « meilleur cours » compte tenu des caractéristiques de l'ordre passé par le gérant à l'intermédiaire.

En cas d'inefficiences constatées, le RCCI fera part de ses observations au gérant et à la Direction.

④ Communication client

Les grands principes de la politique de meilleure sélection des brokers sont communiqués à tout client potentiel, préalablement à la signature du mandat. Cette information est également disponible sur le site Internet de la société de gestion.

La SPG s'engage par ailleurs à répondre à toute question d'un client sur ce sujet ou à fournir tout complément d'information que ce dernier jugerait utile.

Financement de la recherche

Préambule :

La directive MIF 2 pose l'interdiction de percevoir, en le conservant, tout flux de paiement ou avantage non monétaire dans le cadre de la fourniture du service de gestion de portefeuille pour le compte de tiers (ou de conseil en investissement fourni sur une base indépendante).

Constitue de la recherche :

Tout matériel ou service de recherche portant sur un ou plusieurs instruments financiers, sur d'autres actifs ou sur des émetteurs actuels et émetteurs potentiels d'instruments financiers ou du matériel ou des services de recherche étroitement liés à un secteur ou un marché spécifique permettant ainsi de se former une opinion sur les instruments financiers, les actifs ou les émetteurs de ce secteur ou de ce marché dès lors que ce matériel ou service :

- recommande ou suggère explicitement ou implicitement une stratégie d'investissement et formule un avis étayé sur la valeur ou le prix actuel(le) ou futur(e) des instruments ou actifs considérés,
- ou contient une analyse et des éclairages originaux et formule des conclusions sur la base d'informations existantes ou nouvelles pouvant servir à guider une stratégie d'investissement ou pouvant par leur pertinence apporter une valeur ajoutée aux décisions prises par l'EI pour le compte de ses clients.

La recherche constitue un avantage non monétaire car fournie aux sociétés de gestion de portefeuille et financée par les clients. La directive MIF 2 a pour objectif d'assurer un meilleur contrôle des dépenses de recherche et leur décorrélation du volume ou de la valeur des transactions réalisées. Ces nouvelles dispositions s'appliquent à tous les types de recherche, notamment recherche actions ou crédit.

Procédure :

La SPG a opté pour un financement de la recherche en direct sur ses ressources propres et a étendu ce dispositif à la gestion de FIA.

Toute modification de la liste des prestataires habilités doit faire l'objet d'un accord préalable de la Direction.

En tout état de cause, les gérants ne doivent pas accepter de recevoir de la recherche qui n'aurait été payée par la société de gestion.

Avantages non monétaires mineurs

Il appartient à la SPG d'évaluer si l'information reçue correspond ou non aux critères de définition de la recherche ou à celui d'un avantage non monétaire mineur.

Pour rappel, le considérant n°29 de la directive déléguée indique que le matériel ou les services non substantiels consistant en un ***commentaire de marché à court terme sur les dernières statistiques économiques ou les derniers résultats d'une entreprise, ou des informations sur des parutions ou des événements à venir, qui sont fournies par des tiers et ne contiennent que son avis à cet égard sous une forme synthétique qui n'est pas étayée ni ne contient une analyse de fond***, peuvent être considérés comme des informations d'une importance et d'une nature telles qu'elles constituent un avantage non monétaire mineur acceptable

Seuls les avantages non monétaires mineurs (présentant un risque faible de conflit d'intérêts) peuvent être conservés par les gérants à condition :

- qu'ils soient susceptibles d'améliorer la qualité du service fourni à un client ;
- que leur grandeur et leur nature soient telles qu'ils ne puissent être considérés comme empêchant le respect de devoir d'agir au mieux des intérêts du client.

La SPG a décidé de se référer à la liste de l'article 12.3 de la directive déléguée qui précise que les avantages suivants ne sont considérés comme des avantages non monétaires mineurs acceptables que s'il s'agit :

- « d'informations ou de documents relatifs à un instrument financier ou à un service d'investissement de nature générique ou personnalisés ;
- de documents écrits provenant de tiers, commandés et payés par une entreprise pour promouvoir une nouvelle émission en cours ou à venir, ou de tiers contractuellement engagés et rémunérés par l'émetteur pour produire de manière continue de tels documents, à condition que cette relation soit clairement inscrite dans les documents et que ces derniers soient mis à la disposition simultanément de toutes les EI souhaitant les recevoir ou du grand public ;
- de participations à des conférences, séminaires et autres événements informatifs sur les avantages et les caractéristiques d'un instrument financier ou d'un service d'investissement ;
- de frais de réception d'un montant faible et raisonnable (liés aux repas et boissons au cours de réunions ou événements informatifs informels par exemple) ;

Tout autre avantage ne figurant pas dans la liste ci-dessus est interdit.

En cas de doute et avant d'accepter l'avantage concerné, le gérant doit se rapprocher du RCCI et de la Direction afin qu'il soit déterminé si l'avantage peut être considéré comme un avantage non monétaire mineur.