

En tant que banque universelle, la Banque Cantonale Vaudoise propose une large gamme de services financiers à ses clientes ou clients. Dans l'exercice de ses activités, la BCV peut être confrontée à des situations de conflit d'intérêts entre ses propres intérêts, ceux de ses clientes ou clients et/ou de ses collaboratrices ou collaborateurs. La BCV gère les conflits d'intérêts potentiels ou avérés de manière professionnelle et transparente, conformément aux dispositions légales.

## I. Objectifs

Ce document s'adresse à notre clientèle pour l'informer de la politique suivie par la BCV en matière de conflits d'intérêts. En particulier:

- il pose le champ d'application et les catégories considérées;
- il établit les principes directeurs de la BCV en matière d'identification et de gestion des conflits d'intérêts avérés ou potentiels;
- il établit les règles en matière de communication des conflits d'intérêts lorsque ceux-ci ne peuvent être évités avec une certitude raisonnable.

## II. Champ d'application

Ce document s'applique aux services financiers fournis, c'est-à-dire à l'ensemble des activités liées à la gestion de fortune privée et institutionnelle, aux opérations de marché ainsi qu'aux activités de gestion et d'administration de dépôts.

## III. Catégories de conflits d'intérêts

Des situations de conflits d'intérêts avérés ou potentiels peuvent survenir entre:

- A. les intérêts propres de la BCV et ceux d'un ou de plusieurs clients ou clientes;
- B. les intérêts de collaborateurs ou collaboratrices et ceux d'un ou de plusieurs clients ou clientes;
- C. les intérêts de deux ou de plusieurs clients ou clientes.

La recherche par la BCV de résultats financiers en phase avec le marché ne constitue pas, en soi, un comportement générant un conflit d'intérêts.

## IV. Principes directeurs

La BCV applique les principes directeurs suivants en ce qui concerne son approche en matière d'identification et de gestion des conflits d'intérêts:

- elle s'engage à traiter ses clients ou clientes de manière équitable et intègre;
- elle s'engage à respecter toutes les exigences légales et réglementaires en vigueur concernant l'identification et la gestion appropriées des conflits d'intérêts;
- elle applique le principe du Need to know, c'est-à-dire de ne communiquer à un collaborateur ou collaboratrice que les informations qui lui sont nécessaires pour l'exercice de sa fonction;
- elle met en place des barrières physiques et électroniques (chinese walls) permettant de limiter et de contrôler le flux d'informations entre certains domaines d'activités lorsque cela est nécessaire;
- elle forme ses collaborateurs ou collaboratrices afin qu'ils soient en mesure de détecter et de gérer des situations dans lesquelles il y a un risque de conflit

d'intérêts, leur demande d'être attentifs aux conflits d'intérêts potentiels et de prendre toutes les mesures nécessaires à leur identification, la communication de ces conflits d'intérêts potentiels à la ligne hiérarchique et la gestion de ces conflits d'intérêts, dans la limite du raisonnable;

- elle attend de ses collaborateurs ou collaboratrices de ne pas agir à l'encontre des intérêts de la clientèle;
- elle prend les mesures jugées raisonnables pour garantir que les structures de rémunération et de bonus destinées aux collaborateurs ou collaboratrices soient cohérentes au regard des bonnes pratiques en vigueur et conformes aux objectifs d'ensemble du présent document.

La BCV a édicté, pour le surplus, des directives internes qui traitent notamment des mesures organisationnelles, des propres affaires de ses collaborateurs ou collaboratrices, de la réception et de l'octroi de faveurs et autres avantages (par exemple: cadeaux, invitations, etc.) par ses collaborateurs ou collaboratrices, de l'attribution lors de nouvelles émissions.

## V. Situations pouvant générer des conflits d'intérêts

Des mesures de mitigation ont été mises en place, notamment pour gérer les situations suivantes:

- i. incitations reçues de tiers par la BCV (rétrocessions, avantages financiers)

Dans le cadre de la fourniture de services de conseil global, de conseil ponctuel et d'«execution only», la BCV peut recevoir des indemnités de distribution ou des paiements analogues qui sont liés aux activités de la BCV dans le cadre des investissements, par la clientèle, dans ces instruments financiers. La BCV renseigne les clientes et les clients de l'objet et des fourchettes de ces indemnités via le document «Information clientèle concernant les commissions, rétrocessions ou autres avantages», disponible sur <http://www.bcv.ch/juridique/retrocessions>.

En ce qui concerne la fourniture de services de gestion de fortune, la BCV intègre uniquement des classes de parts sans rétrocessions et ne perçoit, dès lors, plus de rémunérations de tiers dans ce cadre. Sont réservées les instructions spécifiques d'un client ou d'une cliente d'acquiescer ou de détenir un instrument financier susceptible de délivrer des indemnités de distribution dans son portefeuille.

- ii. investissements en produits de la BCV

Pour le conseil en placement sur des transactions isolées (conseil ponctuel), la BCV recommande uniquement des produits BCV (placements collectifs de capitaux, produits structurés), à l'exclusion de produits de tiers.

Dans le cadre de la fourniture de services de gestion de fortune et de conseil en placements sur l'ensemble du portefeuille (conseil global) pour ses clientes et ses clients, la BCV intègre une offre de marché et un univers

d'investissement dédié à sa clientèle, pouvant inclure majoritairement des produits de la BCV (placements collectifs de capitaux et produits structurés) complétés par des produits de tiers. La BCV pratique donc, comme d'autres établissements financiers, une approche mixte en matière de sélection de produits financiers. L'intégration de produits de la BCV aux côtés de produits de tiers présente des avantages (notamment une meilleure transparence sur les investissements qu'ils contiennent et un alignement facilité avec les choix stratégiques de la BCV), mais aussi des inconvénients potentiels (notamment un risque accru de conflit d'intérêts étant donné que la BCV peut être rémunérée tant au niveau du mandat octroyé par la cliente ou le client que pour son activité exercée pour l'instrument financier).

Par produits de la BCV, on entend non seulement les instruments financiers émis par la BCV ou par une entité de son groupe, mais également les instruments financiers émis ou proposés par des tiers avec lesquels la BCV a des liens économiques (par exemple, instruments financiers dont la BCV est le garant ou instruments financiers pour lesquels la BCV agit en tant que gestionnaire ou conseiller). Des conflits d'intérêts peuvent surgir du fait que (i) la BCV assume des fonctions en sus de la distribution de ces instruments financiers, comme un rôle de gestionnaire, de conseiller ou de dépositaire, et (ii) que la BCV est rémunérée au niveau de l'instrument financier. Par exemple, en matière de placement collectif de capitaux ou de produits structurés, une large partie de la commission de gestion, respectivement la commission de structuration, prélevée au niveau du placement collectif ou du produit structuré peut être créditée à la BCV, ce qui pourrait inciter la BCV à privilégier un tel Instrument financier propre au détriment d'instruments financiers de tiers.

Afin de limiter les conséquences de ces conflits d'intérêts, la BCV a pris les mesures suivantes en ce qui concerne les services de gestion de fortune et de conseil global :

1. Mise en place d'un processus de sélection des produits centralisé et fondé sur des critères quantitatifs et qualitatifs objectifs (performance, coûts, qualité de l'émetteur). Ce processus est réalisé par le département Politique d'investissement ou des comités ad hoc de la BCV, qui sont composés d'équipes spécialisées indépendantes des équipes en contact avec la clientèle. À coûts et performances similaires, la BCV peut privilégier les produits de la BCV.
2. Indication aux clientes et aux clients de la part de produits BCV dans leurs portefeuilles, dans une logique d'information et de transparence.
3. Souscription dans des classes de parts de produits de la BCV qui bénéficient d'une tarification préférentielle (et ceci indépendamment du montant de la souscription) par rapport aux souscriptions que des clientes ou des clients pourraient effectuer directement dans les mêmes produits en dehors d'un mandat de gestion ou de conseil en fonction du type d'investisseur. À la demande de la cliente ou du client, la BCV fournit des indications sur les rémunérations prélevées par la BCV sur tous les produits qu'elle a sélectionnés dans le portefeuille. Ces informations figurent également dans les documents constitutifs ou d'information des produits (si applicable: contrat de fonds,

prospectus, termsheet, feuille d'information de base, KID PRIIP's).

iii. opérations des collaborateurs ou collaboratrices

Des conflits d'intérêts peuvent survenir dans le cadre de transactions réalisées par des collaboratrices ou collaborateurs de la BCV à titre privé. La BCV a mis en œuvre des règles strictes, des processus et des mesures de surveillance internes visant à limiter les conflits d'intérêts avec la BCV et/ou ses clientes et ses clients.

iv. rémunérations des collaborateurs ou des collaboratrices (composantes variables, cadeaux, invitations)

La BCV a mis en place une politique de rémunération permettant d'éviter des situations à risques découlant de la rémunération des collaboratrices et des collaborateurs. Aucune incitation directe n'existe dans la sélection de produits de la BCV par rapport à des produits de tiers. Des conflits d'intérêts peuvent également survenir lorsque des collaboratrices ou des collaborateurs acceptent des avantages dans le cadre de la gestion de la relation avec une cliente ou un client. La BCV dispose d'instructions claires et contraignantes pour de tels cas de figure.

v. mandats privés du collaborateur ou de la collaboratrice

Des conflits d'intérêts peuvent exister dans le cadre de mandats externes exercés à titre privé par une collaboratrice ou un collaborateur. La BCV dispose de règles et de procédures qui garantissent l'identification, l'évitement ou la résolution des conflits d'intérêts qui peuvent résulter de ces activités externes.

vi. dialogue actionnarial

Dans le cadre du dialogue actionnarial que la BCV réalise en matière ISR avec des sociétés cotées, des conflits d'intérêts peuvent survenir lorsque la BCV, au travers de son département de gestion d'actifs, investit dans ces mêmes sociétés (alors même que la BCV est en possession d'informations de nature interne à l'entreprise en raison du dialogue actionnarial). Pour les éviter, la BCV a mis en place des mesures organisationnelles au moyen d'un périmètre de confidentialité interne en cas de détention d'informations privilégiées obtenues dans le cadre de ces échanges.

vii. attributions dans le domaine des émissions

Une cliente ou un client pourrait être défavorisé sans raison valable, notamment dans le cadre de nouvelles émissions. Pour éviter cela, la BCV dispose de règles applicables et de critères d'attribution définis dans le cadre interne en matière de souscription.

viii. allocations lors de passages d'ordres globaux

Une cliente ou un client pourrait être défavorisé sans raison valable lors de l'allocation des titres lorsqu'un ordre global n'est exécuté que partiellement. La BCV a mis en place des règles concernant les ordres globaux selon les différents cas de figure possibles avec une attribution à la proportionnelle sur la quantité à exécuter de l'ordre lors d'exécutions partielles et des règles sont en place lorsqu'un placement proportionnel n'est pas possible.

ix. Détermination du prix lors d'une opération effectuée entre deux clients ou clientes de la BCV (cross-trade).

Le prix de l'opération pourrait être fixé sans tenir compte des cours du marché et défavoriser une cliente ou un

client par rapport à un autre. La BCV dispose d'une procédure interne destinée à sauvegarder les intérêts des différentes clientes ou clients concernés.

#### **VI. Communication des conflits d'intérêts**

Lorsque les dispositions organisationnelles ou administratives, prises selon le point IV. ci-dessus pour empêcher que des conflits d'intérêts ne portent atteinte aux intérêts de sa clientèle, ne suffisent pas à garantir avec une certitude raisonnable que les risques de porter atteinte aux intérêts de la clientèle seront évités, la BCV traitera le conflit d'intérêts concerné soit en refusant de fournir le service correspondant, soit en informant de manière appropriée le client ou la cliente ou le tiers concernés de l'existence et de

la nature du conflit d'intérêts, ainsi que des risques qui en découlent.

Cette information est effectuée sur un support durable et comporte des détails suffisants, compte tenu de la nature du client ou de la cliente, pour permettre à ce dernier ou cette dernière de prendre une décision en connaissance de cause au sujet du service dans le cadre duquel apparaît le conflit d'intérêts.

#### **VII. Modification de la présente information**

La BCV se réserve le droit de modifier en tout temps la présente information par tout moyen qu'elle jugera approprié, notamment par la mise à jour de celle-ci sur son site internet [www.bcv.ch/juridique/conflitsinterets](http://www.bcv.ch/juridique/conflitsinterets).