

# Résumé

## Instruction sur les conflits d'intérêts

Le récapitulatif ci-dessous de notre Instruction Conflits souligne la façon dont nous identifions et gérons des conflits d'intérêts réels et potentiels qui peuvent survenir dans le cadre de nos prestations de service.

### 1. Introduction

Le Credit Suisse Group («nous» ou «notre») a adopté une Global Policy (l'«Instruction») visant à gérer les actions ou transactions entreprises dans ou avec le Credit Suisse Group qui pourraient entraîner la survenue de conflits d'intérêts réels ou potentiels comme décrits au point 4.2 plus bas (les «conflits», chacun de ces conflits d'intérêts étant un «Conflit»). L'objectif de cette Instruction est de sauvegarder notre réputation de transparence, d'intégrité et d'équité, de satisfaire aux dispositions en matière de surveillance, ainsi que de maintenir la confiance de nos clients et de nos contreparties. Cette Instruction constitue un élément de notre stratégie durable visant à appliquer les critères éthiques les plus élevés en matière de gestion des conflits. Le présent document a pour but de résumer les principaux aspects de cette Instruction.



### 2. Instruction

Notre Instruction vise à identifier, à gérer et à empêcher le cas échéant toute action ou transaction qui pourrait engendrer un conflit (i) entre nos intérêts ou ceux de notre personnel et les intérêts de nos clients ou (ii) entre les intérêts de plusieurs de nos clients.

Des règles spécifiques de prévention et de gestion des conflits s'appliquent aux entités du Credit Suisse Group soumises à la directive sur les marchés d'instruments financiers II et aux règles connexes (la «MiFID II») (y compris dans le cadre de la mise en œuvre de telles règles au Royaume-Uni). Ces règles peuvent différer de celles d'autres entités.

### 3. Points forts

À l'instar des autres prestataires globaux de services financiers déployant une large palette d'affaires et d'activités, nous devons faire face régulièrement à des conflits potentiels. Nous nous employons à les gérer de manière cohérente, en nous basant sur les critères d'intégrité et d'équité les plus élevés. Afin de garantir la conformité avec ces critères, nous devons, continuellement et de manière proactive, nous efforcer de détecter et d'empêcher ou de gérer ces conflits afin d'éviter des comportements inappropriés ou apparaissant comme tels.

## 4. Détection des conflits

4.1. Les conflits sont inévitables dans toute opération de services financiers globaux intégrés. Nous effectuons beaucoup d'activités et fournissons de nombreuses prestations qui comportent un risque que les intérêts d'un ou de plusieurs clients soient mis en péril, dont les suivantes:

- a) Négocier de la part de clients
- b) Négocier pour notre propre compte
- c) Gestion de portefeuilles de placement
- d) Activité de prêt
- e) Réception de dépôts ou d'autres fonds remboursables
- f) Actes d'administration électifs (incluant le vote)
- g) Fourniture de conseils en investissement, en financement des entreprises ou sur d'autres sujets financiers
- h) Souscription et/ou placement de titres
- i) Publication d'analyses financières

4.2. Il est impossible de donner une définition précise ou de dresser une liste exhaustive de tous les conflits, qu'ils soient potentiels ou réels, qui pourraient survenir dans le cadre de nos activités. Toutefois, il existe différentes catégories de conflits identifiables:

### a) Conflits banque-client

Des conflits potentiels peuvent survenir entre les intérêts des clients, d'un côté, et les intérêts d'une unité d'affaires spécifique ou du Credit Suisse Group dans l'ensemble, de l'autre. Ce genre de conflits inclut les situations dans lesquelles nous pourrions être injustement avantagés aux dépens d'un client.

### b) Conflits client-client

Il peut aussi y avoir conflit potentiel entre différents clients ou entre différents types de clients. Dans ces situations, un client pourrait bénéficier d'un traitement préférentiel pouvant avoir des répercussions négatives sur un autre client.

### c) Conflits personnel-client

Il peut aussi y avoir un conflit potentiel entre les intérêts d'un membre de notre personnel (ou d'autres représentants applicables) et les intérêts d'un client. Dans ce cas, les intérêts du personnel (ou du représentant applicable) peuvent ne pas être compatibles avec ceux d'un client.

### d) Conflits personnel-banque

Il peut exister des conflits entre les intérêts du personnel et ceux de la banque, pouvant inciter le personnel à faire passer ses propres intérêts avant ceux de la Banque.

### e) Conflits tiers affilié/fournisseur

Des conflits impliquant des fournisseurs ou des tiers affiliés peuvent survenir lorsque des relations sont susceptibles d'octroyer un traitement de faveur ou un choix préférentiel susceptible d'affecter des clients ou membres du personnel.

## 5. Gestion des conflits

5.1. Nous utilisons un certain nombre de techniques pour identifier et pour empêcher ou gérer les conflits:

- a) Barrières physiques et électroniques à l'information pour stopper et contrôler le flux d'informations entre certains secteurs
- b) Contrôle visant à garantir le bon fonctionnement des barrières à l'information
- c) Systèmes visant à gérer les activités entreprises ou proposées et à évaluer si ces activités peuvent engendrer des conflits
- d) Recours à un Reputational Risk Review Process (RRRP, processus de contrôle du risque de réputation) pour faire remonter des conflits qui sortent du cadre des procédures de résolution des conflits déjà en place
- e) Directives et formations internes à l'intention du personnel concerné afin qu'il soit mieux à même d'identifier les conflits et de les traiter le cas échéant
- f) Tenue par des divisions ou unités d'affaires au sein du Credit Suisse Group de registres listant les conflits potentiels qui peuvent exister pour cette division ou unité d'affaires ainsi que les Instructions et procédures d'atténuation correspondantes

5.2. En outre, de nombreux autres processus et Instructions relatifs aux conflits ont été mis en place à tous les niveaux au sein du Credit Suisse Group, traitant par exemple des barrières à l'information, des affaires pour compte propre, des intérêts extérieurs à la société, des cadeaux et divertissements, de l'allocation de nouvelles émissions et de l'indépendance de l'analyse financière.

## 6. Recours à la communication

6.1. Il convient d'envisager la divulgation d'un conflit lorsque la banque a mis en œuvre toutes les mesures nécessaires pour gérer un conflit, mais que celles-ci ne sont pas suffisantes pour garantir, avec une fiabilité raisonnable, qu'il sera possible de prévenir les risques de préjudice aux intérêts. Dans certains cas, la banque pourra décider de renoncer à s'impliquer dans une transaction ou à l'exécuter. Ces situations ne nécessitent pas de communication. Dans certaines juridictions, les lois et réglementations locales peuvent définir les cas de recours à la communication et les contenus communiqués.

6.2. Par ailleurs, lorsqu'une entité du Credit Suisse Group soumise à la MiFID II effectue une activité concernée (y compris dans le cadre de la mise en œuvre de telles règles au Royaume-Uni) et que cette entité a l'intime conviction que les dispositions en vigueur pour gérer ou empêcher un conflit ne suffisent pas à prévenir tout risque de préjudice à l'encontre des intérêts d'un client, l'entité se doit de signaler clairement au client ou au client potentiel les informations suivantes avant de gérer ses affaires:

- a) La nature générale ou la source du conflit
- b) Les mesures prises pour atténuer le conflit

La communication doit:

- a) être faite sur un support durable;
- b) indiquer clairement que les dispositions organisationnelles et administratives appliquées par l'entité pour empêcher ou gérer ce conflit ne suffisent pas à prévenir tout risque de préjudice à l'encontre des intérêts du client avec un niveau de confiance raisonnable;

- c) inclure la description spécifique du conflit qui survient dans la prestation de services;
- d) expliquer au client les risques résultant du conflit; et
- e) utiliser un langage clair et détaillé (en tenant compte de la nature du client), permettant ainsi au client de prendre une décision éclairée sur l'exécution ou non de la transaction ou du service.



**CREDIT SUISSE GROUP**

Paradeplatz 8

8001 Zurich

Suisse

Tél.: +41 44 212 16 16

[www.credit-suisse.com](http://www.credit-suisse.com)