

Politique de gestion des conflits d'intérêts

• Principes :

L'Intégrité, l'équité, l'impartialité et la primauté de l'intérêt du client sont au coeur des règles déontologiques de Sienna AM France dans l'exercice de ses missions. Ces exigences inspirent la politique de gestion des conflits d'intérêts définie par la société en application du Règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

Un conflit d'intérêts est une situation dans laquelle, dans l'exercice des activités de Sienna AM France, ses propres intérêts et/ou ceux de ses clients et/ou ceux de ses collaborateurs sont en concurrence, que ce soit directement ou indirectement.

Un intérêt s'entend comme un avantage de quelque nature que ce soit, matériel, professionnel, commercial, financier ou personnel.

Sienna AM France prend toutes les mesures raisonnables lui permettant de détecter les situations de conflit d'intérêts se posant, soit :

- > entre elle-même, les personnes concernées ou toute personne lui étant directement ou indirectement liée par une relation de contrôle, d'une part, et ses clients d'autre part;
- > entre deux clients.

Les situations susceptibles de générer des conflits d'intérêts sont, d'une manière non exhaustive et selon les dispositions prévues dans le Règlement général de l'AMF, les suivantes :

1. Sienna AM France ou une personne qui lui est liée est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client ;
2. Sienna AM France ou une personne qui lui est liée à 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 son résultat ;
3. Sienna AM France ou une personne qui lui est liée est incitée, 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 ;
4. Sienna AM France ou une personne qui lui est liée exerce la même activité professionnelle que le client ;
5. Sienna AM France ou une personne qui lui est liée reçoit ou recevra d'une personne autre que le client un avantage en relation avec le service fourni au client, sous quelque forme que ce soit, de biens ou services, autre que les commissions ou les frais normalement facturés pour ce service.

• Règles à respecter :

Tout collaborateur de la société de gestion doit s'interroger lors de l'entrée en relation avec un prospect/client/contrepartie de l'éventualité d'un risque de conflit d'intérêt.

De manière générale, tout collaborateur constatant un risque de conflit d'intérêts ou un conflit d'intérêt avéré doit en informer immédiatement le Responsable de la Conformité et du Contrôle Interne (RCCI) et/ou le Directeur général.

Le RCCI est habilité à gérer toute remontée de conflit d'intérêts.

Le RCCI analyse la nature, les causes et les conséquences du conflit d'intérêts remonté. Il vérifie s'il a déjà été identifié et si les procédures existantes permettent de le réduire voire de l'annuler. Si ce n'est pas le cas, il prend les mesures d'urgence appropriées afin d'en limiter les conséquences immédiates. Il

informe notamment de façon claire les clients concernés avant d'agir en leur nom, de la nature, des causes et des conséquences de ce conflit. Le client ainsi informé aura la possibilité de prendre une décision avisée sur la fourniture du service d'investissement.

Le RCCI définit ensuite et met en oeuvre les actions correctrices destinées à éviter ou limiter la survenance du conflit d'intérêts identifié, notamment en modifiant ou en adoptant les procédures nécessaires et/ou en renforçant les contrôles si de telles actions sont envisageables.

Le RCCI tient à jour un registre consignant d'une part les conflits d'intérêts avérés et, d'autre part, les conflits d'intérêts potentiels.

Une cartographie des risques de conflits d'intérêts est mise à jour régulièrement par le RCCI et tenue à disposition de tout collaborateur de la société de gestion qui lui en fait la demande.