

Conformément à la réglementation internationale, Société Générale a établi et maintient une politique d'identification, de prévention et de gestion des conflits d'intérêts.

Cette politique a pour objectif de s'assurer que Société Générale respecte les bonnes pratiques professionnelles et exerce ses activités de façon honnête, loyale et professionnelle dans le respect de la primauté des intérêts de ses clients.

Définition et identification des conflits d'intérêts

Une situation de conflits d'intérêts peut survenir lorsqu'une entreprise se trouve, dans le cadre de ses activités, confrontée à des intérêts (ceux de ses clients, les siens propres ou ceux de ses collaborateurs) multiples contradictoires.

De façon générale, pour identifier si un conflit d'intérêts est susceptible de se produire, Société Générale (ou une personne directement ou indirectement liée) s'assure qu'elle ne se trouve pas dans l'une des situations suivantes :

- être susceptible de réaliser un gain ou d'éviter une perte au détriment du client ;
- avoir un intérêt dans le résultat du service fourni au client, ou d'une transaction réalisée pour le compte de celui-ci, qui est différent de l'intérêt du client dans ce résultat ;
- être 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 ;
- exercer la même activité professionnelle que le client;
- recevoir d'une personne autre que le client une incitation en relation avec le service fourni au client, sous la forme de services ou d'avantages monétaires ou non monétaires.

La liste détaillée ci-après, donne des exemples de situations de conflits d'intérêts potentiels. Cette liste n'est pas exhaustive.

Des conflits d'intérêts peuvent survenir entre plusieurs clients, notamment lorsque la banque :

- est sollicitée pour intervenir sur des opérations de haut de bilan, de financement impliquant des intérêts contradictoires pour deux de ses clients ;
- est en charge de l'allocation des ordres exécutés entre les clients, et que cette allocation pourrait être réalisée au détriment de l'un des clients.

Des conflits d'intérêts peuvent survenir entre un client et Société Générale, par exemple lorsque la banque :

- est à la fois producteur et distributeur d'un produit ou service d'investissement pour un client non-professionnel ou professionnel, qui pourrait entrer en conflit avec l'intérêt supérieur du client non professionnel / professionnel;
- propose un ensemble de produits incluant ceux de la banque dans le cadre d'un rôle de conseil en investissement ;
- peut agir en tant qu'émetteur, tout en développant des activités de banque d'investissement et de banque privée.

Des conflits d'intérêts peuvent aussi survenir entre les intérêts d'un client et ceux d'un collaborateur de la banque, lorsque ce dernier conduit des activités extérieures à titre privé qui pourraient entrer en conflit d'intérêts avec ses activités professionnelles.

Prévention et gestion des conflits d'intérêts

Afin de prévenir et de gérer le risque de conflits d'intérêts et de renforcer la confiance de ses clients, la politique de conflits d'intérêts mise en place chez Société Générale, comprend un dispositif (y compris des procédures et des contrôles) qui a pour objet :

- d'identifier les types de conflits d'intérêts qui peuvent survenir dans la conduite des activités (critères, exemples, cartographies, registres ...);
- de prévenir la survenance de conflits d'intérêts, y compris le cas échéant, ceux qui peuvent conduire à renoncer à une activité, une opération ou un mandat;
- d'exercer ses activités de façon à s'assurer que la banque agit toujours au mieux des intérêts de ses clients et qu'une stricte confidentialité des informations est maintenue sur les différentes activités qui pourraient potentiellement générer des conflits d'intérêts.

Résumé de la politique de conflits d'intérêts de la Société Générale

Ce dispositif comporte notamment:

- la mise en place de barrières à l'information (« Murailles de Chine ») et le respect du principe du « besoin d'en connaître », entre activités de la banque. Ces mesures assurent une séparation physique entre des départements, interdisent la circulation induite de l'information confidentielle et préviennent son utilisation au détriment de l'intégrité de marché ou de l'intérêt de ses clients ;
- des politiques de rémunération des collaborateurs, qui interdisent notamment tout intéressement direct du collaborateur au succès d'une transaction spécifique ;
- des dispositions concernant les commissions, rémunérations et avantages non monétaires, seront communiquées sous une forme résumée, dans le respect des règles portant sur ces incitations ;
- des procédures spécifiques, destinées à identifier et à prévenir les conflits d'intérêts dans les activités de conseil et/ou de financements ;
- des dispositifs concernant les processus de soumission des indices de référence ;
- des modalités organisationnelles et administratives permettant d'assurer l'indépendance de jugement de l'analyse financière, en particulier vis-à-vis des émetteurs et des services de Société Générale en relation avec ceux-ci, et le cas échéant d'assurer une transparence dans des situations susceptibles d'être perçues comme des situations de conflits d'intérêts par les investisseurs ;
- des procédures mettant en œuvre les principes d'équité dans l'exécution des ordres des clients, notamment en matière d'allocation d'actifs ou d'instruments financiers, et de leur primauté par rapport aux opérations pour compte propre ;
- des dispositifs concernant les cadeaux et les événements ;
- des règles de conduite en cas d'activités extérieures exercées à titre privé par des collaborateurs et pouvant entrer en conflits d'intérêts avec leurs activités professionnelles.

S'il apparaît néanmoins que, dans certaines circonstances, ce dispositif ne suffit pas à garantir, avec une certitude raisonnable, l'absence de risque de conflits d'intérêts, et dans le respect de la réglementation locale, Société Générale soit s'abstiendra de réaliser la transaction, soit si le respect de la confidentialité le permet, informera le client ou le prospect, de la nature générale ou de la source du conflit d'intérêts afin que celui-ci prenne sa décision en connaissance de cause.

Sensibilisation des collaborateurs, rôle de la direction de la conformité

Des formations sont dispensées aux collaborateurs pour rappeler les règles et les procédures applicables.

Le dispositif en place est déterminé et contrôlé par la direction de la conformité, qui est indépendante des branches et lignes métiers opérationnels.

Les politiques et procédures sont régulièrement revues et actualisées en fonction des modifications réglementaires et des changements dans les activités.

Lorsque cela est nécessaire, les filiales et les pôles métiers peuvent établir des politiques et procédures supplémentaires.

Société Générale entend, en toutes circonstances, agir dans le respect de la primauté des intérêts de ses clients.

Pour toute question relative à ce dispositif, nous vous remercions de vous adresser à votre interlocuteur habituel qui transmettra, si nécessaire, votre demande à la direction de la conformité.

Janvier 2018