

Novembre 2007

RESUME DE LA POLITIQUE DE PREVENTION ET DE GESTION DES CONFLITS D'INTERETS DU CREDIT AGRICOLE ALPES PROVENCE

1) PRESENTATION

Dans le cadre de la fourniture du service d'investissement, le Crédit Agricole Alpes Provence est susceptible d'être confronté à des situations où les intérêts d'un client pourraient être en conflit avec ceux d'un autre client ou ceux de la Caisse Régionale, voire à des situations où les intérêts de la Caisse Régionale de Crédit Agricole Alpes Provence seraient en conflit avec ceux de l'un de ses collaborateurs.

Afin d'assurer la protection et la primauté des intérêts des clients et de respecter la réglementation applicable, le Crédit Agricole Alpes Provence a mis en place une politique et des procédures visant à prévenir les situations de conflit d'intérêts et à remédier aux cas avérés de conflit.

Ce document a pour objet de présenter l'approche du Crédit Agricole Alpes Provence en matière d'identification, de prévention et de gestion des conflits d'intérêts qui pourraient apparaître dans l'exercice de ses activités.

Il n'a pas, en revanche, pour objet de créer, et ne crée pas, de droits ou d'obligations supplémentaires à l'égard de tiers, qui n'existaient pas avant que ce document ne soit mis à leur disposition, et n'a aucun caractère contractuel entre le Crédit Agricole Alpes Provence et ses clients.

Une information plus détaillée sur ce document est disponible sur demande écrite.

2) QU'EST-CE QU'UN CONFLIT D'INTERETS?

Il existe de nombreuses situations dans lesquelles un conflit d'intérêts peut apparaître dans l'exercice d'activités de prestation de services d'investissement. De manière générale, un conflit est susceptible d'exister dès lors qu'une situation risque de porter atteinte aux intérêts d'un client. Les trois principales catégories de conflits potentiels sont les suivantes :

I) *les conflits entre intérêts divergents de plusieurs clients ;*

II) *les conflits entre les intérêts du Crédit Agricole Alpes Provence et ceux de ses clients ;*

III) *les conflits entre les intérêts de collaborateurs du Crédit Agricole Alpes Provence et ceux de ses clients.*

3) IDENTIFICATION DES CONFLITS D'INTERETS

Le Crédit Agricole Alpes Provence met en œuvre des dispositifs spécifiques de contrôle interne, comprenant notamment une revue périodique des activités et des transactions particulières, afin d'identifier les situations qui pourraient conduire à l'apparition d'un conflit d'intérêts.

Il met également en œuvre des procédures permettant aux collaborateurs de signaler toute situation potentielle ou avérée de conflits d'intérêts.

La politique du Crédit Agricole Alpes Provence prévoit en outre l'enregistrement des types de services et d'activités pour lesquels un conflit d'intérêts comportant un risque sensible d'atteinte aux intérêts d'un ou plusieurs de ses clients s'est produit ou est susceptible de se produire.

4) DISPOSITIF DE PREVENTION ET GESTION DES CONFLITS

Le Crédit Agricole Alpes Provence met en œuvre et applique des dispositions organisationnelles et administratives particulièrement destinées à prévenir les conflits d'intérêts et à gérer les cas avérés de conflit. Il effectue également une surveillance permanente des activités exercées afin de s'assurer qu'en ce domaine les procédures de contrôle interne sont appropriées.

Les mesures et les contrôles adoptés par le Crédit Agricole Alpes Provence en matière de prévention et de gestion des conflits d'intérêts comprennent notamment les dispositions suivantes :

- une **politique interne de gestion des conflits d'intérêts** comprenant des instructions que les collaborateurs doivent respecter afin d'identifier, de prévenir et de gérer les conflits d'intérêts,
- une **politique relative aux opérations effectuées pour le compte propre du Crédit Agricole Alpes Provence, ou pour le compte des collaborateurs**, afin de s'assurer que les informations confidentielles obtenues lors de leur activité professionnelle ne sont pas utilisées à leur avantage,
- des **procédures pour prévenir, contrôler ou interdire l'échange d'informations** pouvant léser les intérêts des clients, comprenant notamment la séparation physique et informatique de certains services,
- des **procédures prévoyant la transmission rapide à la hiérarchie** des situations de conflits d'intérêts nécessitant un arbitrage ou une décision,
- une **politique relative aux cadeaux et avantages reçus ou fournis par les collaborateurs**, afin d'assurer qu'ils agissent d'une manière honnête, équitable et professionnelle, en servant au mieux les intérêts des clients,
- une **formation adaptée des collaborateurs concernés**, afin d'assurer une connaissance satisfaisante de leurs responsabilités et de leurs obligations.

Dans certains cas (complexes/particuliers), lorsque le Crédit Agricole Alpes Provence estime que les dispositions organisationnelles et administratives prises ne suffisent pas à garantir, avec une certitude raisonnable, que le risque de porter atteinte aux intérêts des clients sera évité, il informe clairement ceux-ci, avant d'agir en leur nom, de la nature générale de ces conflits d'intérêts et, le cas échéant, de leur source. L'information ainsi fournie permettra aux clients de prendre une décision avisée sur la fourniture du service d'investissement.

Dans certains cas exceptionnels, le Crédit Agricole Alpes Provence peut être amené à refuser d'effectuer une transaction.

5) DISPOSITIONS SPECIFIQUES AU RESEAU DE BANQUE DETAIL

Qualité du service

Le Crédit Agricole Alpes Provence fournit à ses clients des informations précises et détaillées sur la qualité des services d'investissement qu'elles proposent et sur les conditions de leur réalisation.

Le Crédit Agricole Alpes Provence permet ainsi à ses clients de comparer des propositions portant sur le même type de service mais dont les conditions de prix ou de réalisation ne sont pas identiques, par exemple en ce qui concerne les délais de réalisation ou la nature des informations fournies.

Choix des intermédiaires

Le choix des intermédiaires externes ou internes au Crédit Agricole Alpes Provence est effectué dans le respect du principe de la primauté de l'intérêt du client et du respect de l'intégrité du marché

Orientation préférentielle

Il convient de rappeler qu'afin de promouvoir une qualité homogène des services d'investissement proposés et de prévenir le mieux possible les conflits d'intérêts, le Crédit Agricole Alpes Provence offre, essentiellement à travers son réseau, des produits financiers gérés par lui ou par les entités qui le composent et n'offre donc pas tous les produits disponibles sur le marché.

Chaque chargé de clientèle informe ses clients de cette orientation préférentielle.

Le Crédit Agricole Alpes Provence a la possibilité de proposer à ses clients des produits ou services conçus par d'autres entités du Groupe Crédit Agricole. Il s'abstient toutefois de proposer de tels produits ou services lorsqu'ils ne correspondent pas à l'intérêt du client, en particulier s'ils ne sont pas adaptés à sa situation.

Un protocole signé en 2001 entre les Caisses régionales de Crédit Agricole Mutuel et les filiales spécialisées prévoit les principes devant régir les relations commerciales des Filiales spécialisées (Services Financiers Spécialisés, Banque de financement et d'investissement, Gestion d'actifs, Assurances...) et les Caisses Régionales de Crédit Agricole Mutuel. Il y est notamment prévu une concertation permanente avec l'ensemble des parties de manière à assurer une offre de produits et services répondant aux attentes de la clientèle et à déterminer la mise en œuvre opérationnelle la mieux adaptée à leur commercialisation. Cette collaboration commerciale au niveau du Groupe Crédit Agricole Mutuel s'inscrit dans un partenariat à long terme et prévoit la fixation des commissions et tarifications de services à des conditions fixées par référence aux conditions de marché.

La présente politique met spécifiquement en exergue les principes de rémunération au sein du groupe Crédit Agricole sur deux catégories de produits distribués couramment par ses deux réseaux de distribution, à savoir la distribution d'OPCVM et les produits d'émission (actions, obligations, autres titres de créance émis par une entité du Groupe Crédit Agricole).

Une information détaillée peut être obtenue sur demande écrite

Concernant la distribution d'OPCVM des entités du groupe CAAM par les Caisses régionales de Crédit Agricole Mutuel, les conditions de rémunération des Caisses Régionales de Crédit Agricole Mutuel par les sociétés de gestion d'actifs sont validées par des instances de Groupe.

De manière générale :

- Les droits d'entrée sont acquis dans une grande proportion aux Caisses Régionales de Crédit Agricole Mutuel.
- les sociétés de gestion d'actif reversent une partie des frais de gestion aux Caisses Régionales de Crédit Agricole Mutuel. Ce montant est proportionnel aux taux des frais de gestion prélevés par chaque fonds. En outre, ce niveau diffère selon la classe d'actifs :
 - Fonds monétaires
 - Fonds obligataires
 - Fonds actions et diversifiés.

Une information détaillée peut être obtenue sur demande écrite.

Concernant la distribution de produits émis par Crédit Agricole S.A. (ou une entité garantie à 100% par Crédit Agricole S.A), les réseaux de distribution reçoivent des commission rémunérant le service de placement qu'ils effectuent pour le compte des émetteurs du Groupe.

Une information détaillée peut être obtenue sur demande écrite.

Encadrement des activités de gestion pour le compte des entités et des collaborateurs du Groupe Crédit Agricole

Au sein des entités du Groupe Crédit Agricole, les collaborateurs chargés d'effectuer des opérations pour le compte de celles-ci (opérations pour compte propre) ne réalisent pas d'opérations pour le compte des clients. Les entités du Groupe Crédit Agricole évitent ainsi que leurs collaborateurs qui ont accès à des informations confidentielles concernant les ordres des clients soient tentés d'effectuer prioritairement des opérations pour compte propre, en privilégiant ainsi les intérêts des entités du Groupe Crédit Agricole par rapport à ceux de leurs clients.