

De quoi s'agit-il ?

Il n'existe pas de définition légale d'une situation de conflit d'intérêts, ni de forme légale pour cette procédure. Chaque professionnel doit défendre les intérêts de tous ses clients avec le même soin, la même attention et sans discrimination.

Définition des conflits d'intérêts combattus par notre entreprise :

- ✓ Servir les intérêts d'un client au détriment d'un autre.
- ✓ Servir les intérêts d'un fournisseur au détriment d'un client
- ✓ Servir nos propres intérêts au détriment d'un client

Elément Généraux de Prévention des Conflits d'Intérêts mis en œuvre:

Par la remise dès le début de la relation d'affaires avec le client du Document d'Entrée en Relation, notre entreprise assure un haut degré de transparence concernant : ses relations avec ses fournisseurs, partenaires ; sa position vis-à-vis d'eux ; ses habilitations ; ses tarifs et/ou son mode de rémunération.

Traitement des conflits d'intérêts :

Dans le cas où nous estimerions nous trouver dans un cas de conflit d'intérêts, nous nous engageons à en informer la partie demandeuse de la mission au moyen de :

- Un courrier ou une note dédiée
- Une information dans la Lettre de Mission
- Une information dans le rapport remis au client

A défaut d'une modification de la demande de la part du client, qui nous amènerait à estimer qu'il n'existe plus de conflit d'intérêt, nous informerions par écrit les parties concernées et leur proposerions, toujours par écrit, une solution permettant soit, de faire disparaître le conflit d'intérêt, soit d'en faire disparaître les effets.

A défaut d'accord donné par écrit, de la part des parties concernées ou tout au moins de celle qui a un risque de nuisance, nous nous engageons à engager une concertation avec les parties dont les conclusions écrites seront au besoin signées par elles.

A défaut d'un accord donné tout au moins par la partie qui supporte un risque de nuisance ou dans le cas où nous estimerions que le risque de survenance est élevé, nous nous engageons soit, à indiquer clairement que nous agissons dans l'intérêt de l'une des parties et à limiter la mission à des prestations non exposées, soit à refuser ou abandonner la mission.

Dans un cas de conflit d'intérêts probable, comme un divorce entre 2 clients :

Notre cabinet s'engage soit ou cumulativement à :

- obtenir l'accord des clients concernés par écrit. La cause du conflit d'intérêts et les risques induits devant alors leur être expliqués et chaque client devant accepter que le professionnel reste en charge de la mission
- ou à rechercher et mettre en place une solution permettant soit, de faire disparaître le conflit d'intérêt, soit d'en faire disparaître les effets. (par exemple, un confrère sans intérêt particulier dans le dossier, constituant une tierce partie, qui auditera notre travail et devra émettre un avis objectif à destination des clients leur permettant de se rendre compte si le potentiel conflit d'intérêts visualisé par lui ou le professionnel a amené à des réponses partiales.
- A défaut d'accord donné par écrit, de la part des parties concernées, à engager une concertation avec les parties dont les conclusions écrites seront signées par les parties.
- A défaut d'un accord jugé acceptable par tous, soit, à indiquer clairement que nous agissons dans l'intérêt de l'une des parties, soit à refuser ou abandonner la mission.
- A cesser la commercialisation ou recommandation d'un produit ou service, tout au moins auprès des personnes auxquelles ces actions pourraient nuire.

CARTOGRAPHIE DES RISQUES DE CONFLITS DE FIDES PATRIMOINE:

Nature du conflit	Type de conflit	Exemples
Conflit d'intérêts entre le cabinet et un client	L'entreprise ou un de ses personnels est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client	L'entreprise ou un de ses personnels privilégie son résultat et ne met plus en place les moyens ressources ou compétences suffisants pour assurer la qualité de sa prestation
	L'entreprise ou un de ses personnels a un intérêt dans le résultat du service fourni ou de la transaction qui est différent de l'intérêt du client	L'entreprise ou un de ses personnels privilégie un client plus rentable par rapport à un autre
	L'entreprise ou un de ses personnels est incité 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	L'entreprise ou un de ses personnels a des relations extra-professionnelles ou des liens familiaux avec des clients et les privilégie dans le cadre professionnel.
	L'entreprise ou un de ses personnels reçoit ou recevra d'une personne autre que le client une incitation en relation avec le service fourni au client, sous forme de services ou avantages monétaires ou non monétaires	L'entreprise ou un de ses personnels est incité à vendre un produit particulier parce qu'il lui permet de bénéficier en fonction d'un volume de souscriptions, d'une rémunération exceptionnelle, de cadeaux ou d'avantages reçus de la part des prestataires qui peuvent conduire à influencer le choix des fournisseurs ou les services rendus aux clients concernés et/ou les coûts qui leur sont appliqués
Nature du conflit	Type de conflit	Exemples
Conflit d'intérêts entre deux ou plusieurs clients	Divorce ou séparation d'un couple client	Manque d'impartialité dans les conseils donnés au client quant à la stratégie à mettre en œuvre et perturbation de son jugement soit du fait des agissements d'un ou plusieurs clients impliqués, soit du fait de liens, soit du fait du revenu plus importants qui peut être tiré de l'un des clients
	Mésentente au sein du groupe familial dont deux ou plusieurs membres sont clients	
	Des parents clients et un enfant qui devient majeur	
	Tutelle ou tutelle/protection non en place	

Le cabinet tient un registre (fourni en Annexe 7 du Code Interne) des conflits d'intérêts survenus.