

Politique en matière d'inducements

1. Cadre général :

Pour rappel, sur la base de l'AR du 3 juin 2007 en son article 7, un avantage (« inducement ») est une rémunération, une commission ou un avantage non-monétaire (comme une formation, un voyage, un logiciel, des systèmes informatiques) qu'une entreprise réglementée reçoit d'un client ou d'un tiers (ou une personne agissant au nom du client ou du tiers) ou octroie à celui-ci.

La Société de Bourse ne peut verser ou percevoir des rémunérations ou des commissions, voire octroyer ou accepter des avantages non-monétaires en échange de la prestation d'un service d'investissement ou d'un service auxiliaire que si cela ne l'empêche pas d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle en servant au mieux les intérêts des clients.

Pour le garantir, l'octroi et l'acceptation d'avantages sont soumis à des exigences strictes.

En effet, la société ne peut accepter ou octroyer un avantage que s'il s'agit :

- D'une rémunération, une commission ou un avantage non-monétaire versé ou fourni au client ou par celui-ci ou à une personne qui agit au nom du client ou par celle-ci ;
- D'une rémunération, une commission ou un avantage non-monétaire versé ou fourni à un tiers ou par celui-ci, ou à une personne agissant au nom de ce tiers ou par celle-ci, lorsque les conditions suivantes sont réunies (avantages sensu stricto) :
 - ✓ le client doit avoir été informé de manière détaillée, précise et compréhensible de l'existence, de la nature et du montant de la rémunération, de la commission ou de l'avantage ou, si le montant ne peut être défini, de son mode de calcul, avant la prestation du service d'investissement ou du service auxiliaire ;
 - ✓ le paiement de la rémunération ou de la commission, ou l'octroi de l'avantage non-monétaire, doit améliorer la qualité du service fourni au client ;
 - ✓ l'avantage ne doit pas empêcher la société de respecter les règles de conduites en matière de conflits d'intérêts.

Cette politique fait l'objet d'une revue annuelle.

2. Inventaire des avantages :

2.1. Avantages payés au client ou reçus de la part d'un client (ou d'une personne qui agit pour le compte du client) :

Aucun

2.2. Avantages payés à un tiers ou reçus d'un tiers (ou d'une personne qui agit pour compte d'un tiers) y compris ceux payés ou reçus par des courtiers, agents non liés et apporteurs

2.2.1. Trailer fees :

Il s'agit de revenus perçus par la société en provenance d'un OPCVM en contrepartie d'un service de distribution des parts de l'OPCVM. Il ne s'agit donc pas des « proper fees » qui couvrent un service de prestation intellectuelle de gestion d'un OPCVM.

La société perçoit des « trailers fees » pour la commercialisation des OPCVM suivants :

a) Placeuro sicav

PLACEURO	COMPARTIMENTS	COMMISSION DE DISTRIBUTION
PLACEURO	EURO SMALL & MID CAP EQUITIES – C (Ex BENELUX - FRANCE) Classe C	1,20% par an
PLACEURO	EURO SMALL & MID CAP EQUITIES – D (Ex BENELUX - FRANCE) Classe D	1,20% par an
PLACEURO	BOND EURO Classe C	0,90% par an
PLACEURO	BOND EURO Classe D	0,90% par an
PLACEURO	GLOBAL INVEST Classe C	1,20% par an
PLACEURO	GLOBAL INVEST Classe D	1,20% par an
PLACEURO	WORLD EQUITIES Classe C	1,20% par an
PLACEURO	WORLD EQUITIES Classe D	1,20% par an
PLACEURO	EURO CORPORATE BONDS - Classe Cap (Ex YIELD BONDS)	0,80% par an
PLACEURO	EURO CORPORATE BONDS - Classe Dist (Ex YIELD BONDS)	0,80% par an

b) OPCVM promus par le groupe Degroof Petercam

Trailer Fee = Average Investment x T% x Management Fee Rate

$$\text{Average Investment} = \frac{1}{n} \sum_{d=1}^{d=n} N_d \times \text{NAV}_d \times [d - (d - 1)]$$

“T%” means the Trailer Fee Rate expressed in percentage and set out per Unit class in the below table.

“Nd” means the number of Distributed Units at date “d”.

“NAVd” means the net asset value of the Fund in respect of date “d”.

“d” means each date where the net asset value of the Fund is calculated.

“n” means the number of calendar days during the relevant calculation period.

Unit Class	Description	T%
class A	Distribution Units offered to the public.	50%
class B	Capitalisation Units offered to the public.	50%

class E	Distribution Units which differ from Units of class A Units due to the fact that (i) they are reserved for institutional or professional investors as defined in article 5 §3 of the law of 3 August 2012, (ii) they have a minimum initial subscription amount, (iii) a different management fee and (iv) a different annual tax.	0%
class F	Capitalisation shares which differ from Class B shares due to the fact that (i) they are reserved for institutional or professional investors as defined in article 5 §3 of the law of 3 August 2012, (ii) they have a minimum initial subscription amount, (iii) a different management fee and (iv) a different annual tax.	0%

c) Fonds d'épargne pension Interbourse Hermes promu par Banque Delen

La société perçoit 0,5% calculé sur l'encours détenu par les clients de la société. Aucune convention n'encadre cet avantage.

2.2.2. Exécution d'ordres

Lors de l'exécution des ordres pour compte de clients, la société ne reçoit aucune rémunération, aucune remise ou aucun avantage non pécuniaire pour l'acheminement des ordres vers une contrepartie particulière.

2.2.3. Agents en services bancaires et d'investissements (ASBI) et agents non liés

La société est contractuellement liée à deux ASBI (Dynagest et DGP).

Les contrats prévoient une rémunération par la société de bourse en faveur des ASBI qui est constituée d'un pourcentage sur les revenus générés par la clientèle dont ces ASBI assurent le suivi commercial :

- 50% de rétrocession sur le montant des courtages (rubriqué sous la catégorie courtage du bordereau), des commissions de Conseil (clients ayant signé une convention de conseil avec la Société de Bourse) et des commissions de Gestion (clients ayant signé un mandat de gestion discrétionnaire avec la Société de Bourse) perçus par la société de Bourse,
- 50% de rétrocession sur le montant des droits de souscription dans les compartiments de la sicav Sicav Placeuro perçus par la Société de Bourse,
- 50% de rétrocession sur les commissionnements perçus sur l'encours des actifs apportés dans les compartiments de la sicav Sicav Placeuro ou d'autres compartiments de Sicav dont la Société de Bourse assumerait la gestion et/ou la distribution.

En aucun cas, un ASBI ne peut accepter, directement ou indirectement, la moindre commission émanant des clients bénéficiant de ses services ni leur imputer des frais de sa propre initiative. Il lui est par ailleurs interdit d'accepter, directement ou indirectement, une quelconque rémunération de la part des correspondants de la Société de Bourse.

Ces rémunérations ne constituent pas un avantage au sens de l'arrêté royal. Néanmoins, elles contiennent une part d'avantage dans la mesure où la base de calcul inclut les « trailer fees » perçus de Sicav Placeuro.

La société n'a pas d' « agents non liés ».

2.2.4. Apporteurs d'affaires

La société n'est pas liée avec des apporteurs d'affaires. Si elle l'était, elle devrait appliquer les règles liées aux avantages « sensu stricto ».

2.2.5. Flux intragroupe

La société ne bénéficie d'aucun flux intra groupe, ne faisant pas partie d'un groupe.

2.3. Rémunérations appropriées payées à des tierces parties :

Ces rémunérations rendent possible la prestation de services ou sont nécessaires à celles-ci. Elles ne sont par nature pas contraires aux règles de conduite.

Ces rémunérations appropriées sont, à titre illustratif, les suivantes :

- Droits de garde payés aux dépositaires,
- Frais d'exécution d'ordres de bourses payés aux correspondants,
- Frais de change payés aux correspondants et dépositaires,
- ...

3. Traitement des avantages perçus par la société :

La société offre à sa clientèle, essentiellement de détail, les services suivants :

- Conseils en investissement indépendants
- Conseils en investissement non indépendants,
- Gestion de portefeuille
- Réception, transmission d'ordres.

3.1. Conseils en investissement indépendants

La totalité des avantages perçus est reversée aux clients.

3.2. Conseils en investissements non indépendants

La totalité des avantages perçus est conservée par la société.

La société motive la conservation de ces avantages comme suit :

- ✓ Le client est informé clairement et préalablement de la perception de ces avantages,
- ✓ Ces avantages améliorent la qualité des services fournis au client dans la mesure où ce dernier bénéficie d'une information plus riche sur le suivi de la gestion de l'OPCVM et les opérations réalisées en compte et ce, de façon continue. En outre, une ventilation complète du portefeuille des OPCVM peut être fourni.
- ✓ Ces avantages n'empêchent pas la société de respecter les règles de conduites.

La part du portefeuille qui est investie dans des produits d'investissement desquels ou pour lesquels la société perçoit une rémunération de distribution (« trailer fees ») est, le cas échéant, exonérée d'honoraires de conseil.

3.3. Gestion de portefeuille

La totalité des avantages perçus est reversée aux clients.

A partir du 1^{er} juillet 2019, la société propose une offre de gestion de type sicavisée. Dans ce cadre, les honoraires de gestion sont réduits des honoraires que la société perçoit de Sicav Placeuro pour la gestion intellectuelle des compartiments (« proper fees »). En outre, l'intégralité des honoraires de distribution (« trailer fees ») que la société perçoit de la Sicav pour sa promotion sont intégralement reversés aux clients.

3.4. Réception, transmission d'ordres

La totalité des avantages perçus est conservée par la société.
Les comptes épargne pension bénéficient de ce service.

3.5. Méthodologie

Les avantages perçus et reversés aux clients font l'objet d'un calcul trimestriel après réception des informations de la société émettrice. Le back office effectue les décomptes et ceux-ci sont revus par le Compliance Officer. Ils sont ensuite comptabilisés dans les comptes des clients.

Le calcul se base sur la valorisation quotidienne des comptes des clients et non pas sur la quantité de titres détenus. Ce mode de calcul permet un niveau d'exactitude quasiment parfait.

Le calcul suit la périodicité des contreparties qui nous transmettent les montants de rétrocession, généralement trimestrielle.

La première étape consiste à calculer la valorisation quotidienne de tous les comptes de client de détail pour tous les produits de type gestion collective pour lesquels la société perçoit un trailer fees (90 ou 91 jours pour le 1^{er} trimestre, 91 jours pour le second trimestre, 92 jours pour le troisième trimestre et 92 jours pour le dernier trimestre).

Ces données de valorisation sont sommées pour le trimestre donné par client et par produit (1). Elles sont ensuite sommées par produit uniquement (2).

Le pourcentage (3) qui permettra de redistribuer au client la part du « trailer fee » qui lui revient est obtenu en divisant (1) par (2). Un contrôle vérifie si la somme de (3) pour un produit donné est bien égale à 100%

Les différents pourcentages calculés (3) sont appliqués aux montants de rétrocession reçus des agents administratifs et le résultat obtenu est comptabilisé dans les comptes clients au titre de remboursement de rétrocessions.

4. Information au client :

La présente note de politique est :

- consultable et téléchargeable sur le site internet de la société,
- intégrée à la notice d'informations générales remise au client lors de la procédure d'ouverture de compte et consultable et téléchargeable sur le site internet de la société.

Lorsque le client souscrit à des parts d'OPCVM émises par Sicav Placeuro ou Degroof Petercam, le KIID le plus récent lui est remis préalablement pour prise de connaissance.

Annuellement, la société adresse à tous les clients détenant en compte des parts d'OPCVM émises par Sicav Placeuro ou Degroof Petercam les dernières versions disponibles des KIID.

Les taux des « trailers fees » sont repris en annexe de la description de services remis au client lors de la procédure d'ouverture de compte.

5. **Monitoring :**

Le Conseil d'Administration est responsable de la revue périodique de cette politique. Celle-ci doit notamment être revue dès que l'inventaire ou le traitement des avantages sont modifiés.

La perception annoncée ou avérée d'un avantage qui ne serait pas repris dans l'inventaire doit être signalée au Compliance Officer sans délai. Le Compliance Officer doit évaluer le caractère adéquat et approprié des avantages au sens large.