

MIFID POLITIQUE EN MATIÈRE D'AVANTAGE (« INDUCEMENT »)

Cadre général

Pour rappel, sur la base de l'arrêté royal portant les règles et modalités visant à transposer MiFID, un avantage (« inducement ») est une rémunération, une commission ou un avantage non-matériel (comme une formation, un voyage, un logiciel, des systèmes informatiques, etc.) qu'une entreprise réglementée perçoit d'un client ou d'un tiers (ou une personne agissant au nom du client ou du tiers) ou verse à celui-ci.

Pire AM ne peut verser ou percevoir des rémunérations ou des commissions, voire octroyer ou accepter des avantages non-matériels en échange de la prestation d'un service d'investissement ou d'un service auxiliaire que dans certains cas et pour autant que cela améliore la qualité des services fournis aux clients tout en ne l'empêchant pas d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle en servant au mieux les intérêts des clients.

Pour le garantir, le versement ou la perception d'avantages sont soumis à des exigences strictes.

En effet, Pire AM ne peut verser ou percevoir un avantage que s'il s'agit :

- D'une rémunération, une commission ou un avantage non-matériel 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-matériel 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-matériel, doit améliorer la qualité du service fourni au client.
 - L'avantage ne doit pas empêcher Pire AM de respecter les règles de conduites en matière de conflits d'intérêts.
 - L'avantage ne peut pas être conservé par Pire AM s'il est perçu par dans le cadre de la prestation d'un service indépendant ou de gestion de portefeuille.

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

Inventaire des avantages

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

Aucun.

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

(a) Trailer fees

Il s'agit de revenus perçus par Pire AM 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 liée à la gestion d'un OPCVM.

Pire AM perçoit des « trailers fees » pour la commercialisation des OPCVM suivants :

(a.1) Sicav Placeuro

PLACEURO	COMPARTIMENTS	COMMISSION DE DISTRIBUTION
PLACEURO	WORLD EQUITIES Classe C - Cap	0,80% par an
PLACEURO	WORLD EQUITIES Classe D - Dis	0,80% par an
PLACEURO	EURO CORPORATE BONDS - C - Cap	0,50% par an
PLACEURO	EURO CORPORATE BONDS - D - Dis	0,50% par an

(a.2) OPCVM promus par le groupe Degroof Petercam

DPAM	COMPARTIMENTS	COMMISSION DE DISTRIBUTION
DPAM	Horizon B Balanced Strategy - B - Cap	0,58% par an
DPAM	Invest B Equities Euroland - A - Dis	0,80% par an
DPAM	Invest B Equities NewGems Sustainable - A - Dis	0,80% par an
DPAM	L Bonds Emerging Markets Sustainable - A - Dis	0,45% par an

(a.3) Fonds d'épargne pension Interbourse Hermes promu par Banque Delen

Pire AM perçoit 0,5% calculé sur l'encours détenu par les clients.

(b) Exécution d'ordres

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

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

Pire AM est contractuellement liée à deux ASBI (Pulse Patrimoine et Thierry Languillier).

Les contrats prévoient une rémunération par Pire AM 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% des courtages rubriqués sous la catégorie « courtage » du bordereau (tant sur le marché primaire que sur le marché secondaire).

- 50% des honoraires de conseil pour les clients ayant signé une convention de conseil avec Pire AM.
- 50% des honoraires de gestion pour les clients ayant signé un mandat de gestion de portefeuille avec Pire AM.
- 50% des honoraires de distribution et de gestion perçus sur l'encours des actifs apportés dans les compartiments de la sicav Placeuro ou d'autres sicav dont Pire AM assumerait la gestion et/ou la distribution, sous réserve de la justification de la perception des honoraires de distribution.
- 50% de la marge nette sur les opérations en or ou en devises réalisées par des clients suivis ou présentés par l'ASBI.

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 est par ailleurs interdit à un ASBI d'accepter, directement ou indirectement, une quelconque rémunération de la part des correspondants de Pire AM.

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 la Sicav Placeuro.

Pire AM n'a pas d'« agents non liés ».

(d) Apporteurs d'affaires

Pire AM est liée avec des apporteurs d'affaires. Pire AM applique les règles liées aux avantages « sensu stricto ».

(e) Flux intragroupe

Pire AM ne fait pas partie d'un groupe et ne bénéficie par conséquent d'aucun flux intragroupe.

Rémunérations appropriées payées à des tierces parties

Ces rémunérations rendent possible la prestation de services ou sont nécessaires à celle-ci.

Ces rémunérations 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.
- Etc.

Traitement des avantages perçus par Pire AM

Pire AM offre à sa clientèle, essentiellement de détail, les services suivants :

- Conseil en investissement (non indépendant).
- Gestion de portefeuille.
- Réception & transmission d'ordres (RTO).

(a) Conseil ponctuel en investissement (non indépendant)

Pire AM conserve la totalité des avantages perçus.

Pire AM motive la conservation de ces avantages comme suit :

- Les clients sont informés clairement et préalablement de la perception de ces avantages ainsi que périodiquement à chaque rapport trimestriel envoyé aux clients.
- Ces avantages améliorent la qualité des services fournis aux clients pour les raisons suivantes :
 - Les clients bénéficient d'une information plus riche sur la gestion des compartiments de la Sicav Placeuro et les opérations réalisées en compte.
 - Les clients reçoivent avec leur rapport trimestriel la fiche commerciale des compartiments de la Sicav Placeuro et des OPCVM promus par Degroof Petercam.
 - Les clients peuvent demander une ventilation complète du portefeuille des compartiments de la Sicav Placeuro.
 - Le recours à ces OPCVM offre aux clients une bien meilleure diversification de leur portefeuille que des investissements en lignes individuelles ou en trackers et ce, même pour des portefeuilles plus modestes.
 - Le service de conseil ponctuel en investissement (non indépendant) est fourni gratuitement par Pire AM (contrairement au service de conseil structurel en investissement (non indépendant) et au service de gestion de portefeuille pour lesquels ces avantages sont intégralement reversés aux clients) et aucun courtage n'est facturé à ces clients pour les opérations portant sur la Sicav Placeuro.
- Ces avantages n'empêchent pas Pire AM d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle en servant au mieux les intérêts des clients. Pire AM offre aux clients un large éventail d'instruments financiers sans perception d'un quelconque avantage et les clients sont pleinement libres de choisir ces autres instruments financiers.

(b) Conseil structurel en investissement (non indépendant)

Pire AM reverse au client la totalité des avantages perçus.

(c) Gestion de portefeuille

Pire AM reverse au client la totalité des avantages perçus.

Dans le cadre de la gestion dite « Gestion Collective » et de la gestion dite « Gestion Horizon », les honoraires de gestion facturés au client sont réduits des honoraires que Pire AM perçoit de Sicav Placeuro pour la gestion intellectuelle des compartiments (« proper fees »). Pire AM ne perçoit pas d'avantage des parts de Sicav Placeuro auxquelles elle a recours dans le cadre de cette gestion (recours aux *Clean Shares*).

Dans le cadre des autres styles de gestion, Pire AM n'a pas vocation à recourir à la Sicav Placeuro. Si des parts de la Sicav Placeuro se trouvent dans les portefeuilles qui lui sont confiés en gestion, ces parts ont été apportées par le client. Dans ce cas, l'intégralité des honoraires de distribution (« trailer fees ») que Pire AM perçoit de la Sicav Placeuro pour sa promotion sont intégralement reversés au client.

(d) Réception & transmission d'ordres (RTO)

Pire AM conserve la totalité des avantages perçus.

Pire AM motive la conservation de ces avantages comme suit :

- Les clients sont informés clairement et préalablement de la perception de ces avantages ainsi que périodiquement à chaque rapport semestriel envoyé aux clients.
- Ces avantages améliorent la qualité des services fournis aux clients pour les raisons suivantes :
 - Les clients reçoivent avec leur rapport semestriel la fiche commerciale des compartiments de la Sicav Placeuro et des OPCVM promus par Degroof Petercam.
 - Les clients peuvent demander une ventilation complète du portefeuille des compartiments de la Sicav Placeuro.
 - Le recours à ces OPCVM offre aux clients une bien meilleure diversification de leur portefeuille que des investissements en lignes individuelles ou en trackers et ce, même pour des portefeuilles plus modestes.
 - Le service de RTO est fourni gratuitement par Pire AM (contrairement au service de conseil structurel en investissement (non indépendant) et au service de gestion de portefeuille pour lesquels ces avantages sont intégralement reversés aux clients) et aucun courtage n'est facturé à ces clients pour les opérations portant sur la Sicav Placeuro.
- Ces avantages n'empêchent pas Pire AM d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle en servant au mieux les intérêts des clients. Pire AM offre aux clients un large éventail d'instruments financiers sans perception d'un quelconque avantage et les clients sont pleinement libres de choisir ces autres instruments financiers.

Les comptes-épargne pension bénéficient de ce service.

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. Ils sont ensuite comptabilisés dans les comptes des clients.

Le calcul se base sur la valorisation quotidienne des positions des comptes clients et non pas sur la quantité de titres détenus. Ce mode de calcul permet le plus haut degré de précision.

Le calcul suit la périodicité des contreparties de Pire AM qui lui transmettent les montants des rétrocessions, généralement de manière trimestrielle.

La première étape consiste à calculer la valeur quotidienne de toutes les positions concernées pour tous les produits pour lesquels Pire AM perçoit un « trailer fee » (90 ou 91 jours pour le 1^{er} trimestre, 91 jours pour le deuxième trimestre, 92 jours pour le troisième trimestre et 92 jours pour le dernier trimestre).

Ces données de valorisation sont additionnées pour le trimestre donné par compte client et par produit (1). Elles sont ensuite additionnées par produit uniquement, i.e. tous comptes clients confondus (2).

Le pourcentage (3) qui permettra de redistribuer au compte 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 en (3) sont appliqués aux montants des rétrocessions reçus des agents administratifs des fonds concernés et le résultat obtenu est comptabilisé dans les comptes clients au titre de remboursement de rétrocessions.

Information au client

La présente politique est remise au client lors de la procédure d'ouverture de compte, et consultable et téléchargeable à tout moment sur le site internet de Pire AM.

Les taux des « trailers fees » sont repris dans la tarification remise au client lors de la procédure d'ouverture de compte, et consultable et téléchargeable à tout moment sur le site internet de Pire AM.

Lorsque le client souscrit à des parts d'OPCVM émises par la Sicav Placeuro ou Degroof Petercam, le KIID le plus récent lui est remis préalablement pour prise de connaissance. De plus, Pire AM adresse annuellement à tous les clients détenant en compte des parts d'OPCVM émises par la Sicav Placeuro ou Degroof Petercam les dernières versions disponibles des KIID. Les KIID contiennent également des informations sur les « trailer fees ».

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 est modifié, ou au moins annuellement.

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.