

## **GESTION DES CONFLITS D'INTERETS**

### **I. PRINCIPES –**

Le Groupe AG Real Estate est un groupe immobilier actif en Belgique et à l'étranger dans les secteurs de la détention et du développement d'actifs immobiliers, de l'exploitation de parking, de la prestation de services immobiliers d'*asset management*, de *fund management* et de *property management*, du financement immobilier, du financement de projets de PPP et d'infrastructures. Ces activités sont exercées tantôt en faveur de sociétés qui font partie du Groupe et tantôt en faveur de sociétés extérieures du Groupe.

Grâce à l'exercice de ces différentes activités, le Groupe AG Real Estate a développé des compétences et acquis une expérience importantes en termes de connaissance du marché et de ses acteurs, de ressources, etc. Le Groupe AG Real Estate entend exercer chacune de ces activités avec professionnalisme, expertise et loyauté, en offrant des services de la plus grande qualité et toujours dans le meilleur intérêt des clients qui font appel à lui, sans aucune distinction selon qu'ils appartiennent ou non au Groupe. Afin de garantir cet objectif, le Groupe AG Real Estate met en place diverses règles, mesures et procédures visant à assurer sa bonne gouvernance et, notamment, à éviter, identifier et gérer les éventuels conflits d'intérêts avérés ou latents qui peuvent survenir dans le cours de ses activités.

### **II. TYPES DE CONFLITS D'INTÉRÊTS POTENTIELS –**

La diversité de services offerts par le Groupe AG Real Estate peut, dans certains cas, donner lieu à des situations susceptibles de générer des conflits d'intérêts.

Ainsi, un tel conflit pourrait survenir par exemple :

- entre les intérêts de deux ou plusieurs clients, interne(s) ou externe(s) au Groupe AG Real Estate ;
- entre les intérêts d'un client et ceux du Groupe AG Real Estate ;
- entre les intérêts d'un client et ceux de collaborateurs du Groupe AG Real Estate.

Le Groupe AG Real Estate entend, en toutes circonstances, garantir sa capacité à agir dans le meilleur intérêt de ses clients, qui est un des fondements de son fonctionnement et de sa déontologie. Pour ce faire, le Groupe AG Real Estate a mis en place des procédures et politiques internes destinées à assurer qu'un intérêt particulier, qu'il soit interne au Groupe ou propre à un client extérieur au Groupe, ne soit jamais indûment favorisé par rapport à un autre. Ces procédures et politiques visent en premier lieu à éviter la survenance de conflits d'intérêts. Si ceux-ci surviennent malgré tout, des procédures et politiques visant à les détecter et à éviter leurs éventuelles conséquences négatives prennent le relais.

Le Groupe AG Real Estate évalue régulièrement l'efficacité des procédures et politiques internes et les améliore le cas échéant.

Le respect de ces procédures par l'ensemble de ses dirigeants et collaborateurs est important aux yeux du Groupe.

### **III. POLITIQUE ET PROCÉDURES MISES EN PLACE –**

#### **3.1 Prévention des conflits d'intérêts**

Le Groupe AG Real Estate applique bien évidemment avec rigueur les dispositions légales visant à prévenir la survenance de conflits d'intérêts. Cependant, le Groupe estime que ces règles seules ne garantissent pas un niveau de sécurité suffisant à cet égard. Dès lors, ces règles sont volontairement étendues à des situations non visées par la loi. Ainsi, par exemple, le Groupe AG Real Estate désigne des administrateurs indépendants ou externes au sein des entités du Groupe susceptibles d'être confrontées à des situations de conflits d'intérêts, quand bien même la loi ne l'impose pas.

L'obligation de tous les dirigeants et collaborateurs de respecter et d'agir en fonction de l'intérêt propre des clients concernés est, de même, appliquée avec rigueur et renforcée quand la situation le requiert. En particulier, au sein des entités appartenant au Groupe AG Real Estate émettrices de certificats immobiliers, l'intérêt des détenteurs de certificats guidera toujours le processus décisionnel et de gestion, et non celui du Groupe en général ou de la société émettrice en particulier.

#### **3.2 Détection et gestion des conflits d'intérêts**

Les règles de prévention des conflits d'intérêts constituent certainement un minimum qui doit être appliqué rigoureusement, mais elles ne permettent pas toujours d'éviter la survenance de conflits d'intérêts. Dès lors, le Groupe AG Real Estate met également en place des principes et procédures visant à détecter d'emblée les situations de conflits d'intérêts, et à les gérer au mieux de l'intérêt de ses clients.

Ces principes et procédures sont les suivants :

- Sensibilisation des collaborateurs :

Avant toute chose, le Groupe AG Real Estate est convaincu que le but recherché, qui est que les éventuels conflits d'intérêts ne nuisent jamais à l'intérêt de ses clients, suppose, en amont, que l'ensemble des collaborateurs du Groupe soient sensibilisés à cette problématique et bien conscients de l'importance qu'elle revêt pour préserver la relation de confiance avec le client et la qualité du service qui lui est offert. Dans ce but, le Groupe AG Real Estate met à disposition de tous ses collaborateurs une information claire, précise et détaillée sur cette question, via des documents explicatifs et par le biais de formations et de sessions organisées pour aborder les situations concrètes rencontrées ou potentielles.

- Transparence :

Lorsqu'un conflit d'intérêts survient, il sera immédiatement porté à la connaissance du client concerné. Le Groupe AG Real Estate estime qu'il ne lui appartient pas en effet de décider si telle ou telle situation de conflit d'intérêts est susceptible de préjudicier ou non les intérêts du client, mais que cette décision appartient au client en question. Cependant, dans un tel cas, le Groupe AG Real Estate ne reporte pas purement et simplement la responsabilité de la décision sur son client, mais lui présente une information claire, complète et pertinente, incluant des solutions qui peuvent selon lui être mises en place pour gérer efficacement le conflit d'intérêts ou, le cas échéant, le fait qu'à l'estime du Groupe AG Real Estate, les mesures et solutions qui peuvent être mises en place ne sont pas de nature à garantir totalement la gestion utile du conflit d'intérêts.

- Barrières à l'information :

Le Groupe AG Real Estate met en place des barrières à l'information qui sont soit structurelles et permanentes (séparation physique entre les activités potentiellement conflictuelles, confidentialité de l'information), soit ponctuelles sous forme de *Chinese walls*.

- Mesures propres à chaque pôle d'activités :

Outre ces mesures générales, certaines règles particulières sont aussi appliquées en fonction des différents pôles d'activités exercées par le Groupe AG Real Estate. Ainsi, par exemple, en cas de vente d'actifs immobiliers, les situations susceptibles de donner lieu à un conflit d'intérêts feront l'objet d'une information spécifique du client et d'une évaluation de prix par des experts indépendants. En ce qui concerne la gestion d'actifs immobiliers et le *property management*, le Groupe AG Real Estate définit des stratégies distinctes en fonction de l'intérêt de chacun des clients, qu'ils soient internes ou externes au Groupe, et en accord bien évidemment avec ses clients. Lorsque certains clients ont des stratégies semblables ou à tout le moins similaires, les cibles d'investissement seront réparties selon des critères clairs et objectifs et définis de façon précise.

- Activités des collaborateurs :

a) Principe : absence de situation de conflit d'intérêts –

Au-delà de la sensibilisation de chacun des collaborateurs du Groupe AG Real Estate, le Groupe impose aussi à tous ses collaborateurs de prendre toutes les mesures nécessaires pour éviter tout conflit d'intérêts qu'ils pourraient avoir à titre personnel avec les intérêts d'un client, et d'éviter toute activité, intérêt ou association qui pourrait avoir une influence négative sur leur capacité personnelle à travailler objectivement pour leurs clients.

b) Respect de l'intérêt du client –

Le Groupe AG Real Estate attend de ses collaborateurs qu'ils agissent en permanence avec professionnalisme et intégrité, et en toutes circonstances en fonction de l'intérêt du client pour lequel ils agissent.

c) Cadeaux et autres incitants –

Les collaborateurs n'accepteront aucune rémunération, commission ou incitant qui leur serait offert par un client externe ou interne au Groupe, autre que les cadeaux qu'il est usuel d'offrir dans la vie des affaires.

d) Politique de rémunération –

Les collaborateurs sont rémunérés sur la base de leur mérite et ne perçoivent en aucun cas de rémunération qui récompense un comportement qui désavantagerait les intérêts de certains clients en faveur d'un autre.

\* \*

\*

*Ce document n'entend pas créer et ne crée pas en faveur de tiers de droits ou obligations qui n'existeraient pas si le document n'avait pas été rendu disponible, ni ne fait partie intégrante d'un contrat entre aucune entité du Groupe AG Real Estate et un client.*