

Rapport sur les frais d'Intermédiation UFG IM

Année 2007

1. frais d'intermédiation : définition

Les frais d'intermédiation sont les frais toutes taxes comprises, perçus directement ou indirectement, par les tiers qui fournissent :

- le service de réception et de transmission d'ordres, et le service d'exécution d'ordres pour le compte de tiers ;
- les services d'aide à la décision d'investissement et d'exécution d'ordres.

2. Conditions de recours pour l'exercice 2007 à des services d'aide à la décision d'investissement et d'exécution d'ordres :

Dans le cadre des transactions sur titres, au cours de l'exercice 2007, UFG IM a eu recours à des services d'exécution d'ordres pour le compte de ses gestions.

S'agissant des instruments financiers aucun frais d'intermédiation relatif à des services d'aide à la décision d'investissement n'a été facturé aux OPCVM et/ou portefeuilles gérés sous mandat par UFG IM.

UFG IM a signé des accords de commission de brokerage relatifs à l'exécution des ordres. Aucun système de commissions en nature (« soft commissions ») n'a été perçue par la Société de gestion.

Sur la totalité des frais d'intermédiation supportés par les OPCVM et gestion sous mandat lors de l'exercice 2007, 100% des frais étaient liés à l'exécution des ordres uniquement, conformément à l'article 314-79 du Règlement Général de l'AMF.

3. Modalités de rémunération des services d'intermédiation

La clé de répartition constatée pour l'exercice 2007 entre les frais d'exécution et les frais correspondant aux services d'aide à la décision d'investissement et d'exécution d'ordres est la suivante :

Répartition des frais	% relatif au recours d'aide à la décision d'investissement	% Relatif aux services d'aide à l'exécution d'ordres
Actions	0 %	100 %
Marché monétaire et produits de taux	0 %	100 %
Dérivés Listés	0 %	100 %

Conformément à l'instruction N° 2007-02 du 18 janvier 2007, les frais de services d'aide à la décision d'investissement et d'exécution d'ordres n'ont pas rémunérés les services listés ci-dessous :

- Les services d'évaluation des portefeuilles ;
- L'achat ou la location d'ordinateurs ;
- Le paiement de services de communication tels que les réseaux électroniques et les lignes téléphoniques dédiées ;
- L'inscription à des séminaires ;
- L'abonnement à des publications ;

- Le paiement de voyages, loisirs ;
- Le paiement de logiciels et notamment les systèmes de gestion d'ordres et les logiciels d'administration comme les traitements de texte ou programmes de comptabilité ;
- L'adhésion à des associations professionnelles ;
- L'achat ou la location de bureaux ;
- Le paiement du salaire des employés ;
- La fourniture d'informations publiques ;
- Les paiements directs en espèces ;
- Les services de conservation ou d'administration d'instruments financiers.

4. Mesures mises en oeuvre pour prévenir ou traiter les conflits d'intérêts éventuels dans le choix des prestataires

Le Groupe UFG est susceptible de rencontrer, dans l'exercice normal de ses activités, des situations potentiellement génératrices de conflits d'intérêts.

Un conflit d'intérêts se définit comme une situation dans laquelle les intérêts d'UFG IM et les sociétés du Groupe UFG ou de ses collaborateurs se trouvent, directement ou indirectement, en concurrence avec les intérêts de ses clients. Il peut également s'agir de conflits entre les clients eux mêmes. Un intérêt s'entend comme un avantage de quelque nature que ce soit, matériel ou immatériel, professionnel, commercial, financier ou personnel.

5. Dispositif général de traitement des conflits d'intérêt :

Le dispositif général consiste à identifier des situations susceptibles d'être rencontrées par UFG IM et/ou les sociétés de son Groupe et/ou ses collaborateurs, dans le cadre de ses activités et pouvant porter atteinte aux intérêts de ses clients :

- par la mise en place d'une cartographie des risques de conflits, consignant les types de services ou d'activités pour lesquels un conflit d'intérêt, comportant un risque sensible d'atteinte aux intérêts d'un ou de plusieurs de ses clients, est susceptible de se produire.
- par la gestion de manière appropriée de la situation afin d'éviter de porter sensiblement atteinte aux intérêts des clients.
- et, à défaut de pouvoir éviter ces situations, par l'information des clients concernés quant à la nature du conflit identifié, si les précautions prises ne permettent pas raisonnablement de garantir que le risque de porter atteinte à leurs intérêts sera évité.

En tout état de cause, UFG IM peut refuser d'intervenir dans des circonstances où il existerait in fine un risque d'atteinte aux intérêts d'un client jugé inacceptable.

Le présent dispositif vise les situations pouvant survenir dans l'exercice normal des activités d'UFG IM, que les services d'investissement soient fournis au titre de ses activités principales, au titre l'activités auxiliaires ou d'autres activités.

Lorsque les dispositions organisationnelles prises ne suffisent pas à garantir, avec une certitude raisonnable que le risque de porter atteinte aux intérêts des clients sera évité, La société doit informer clairement ses clients, avant d'agir en leur nom, de la nature générale et/ou de la source de ces conflits d'intérêts.

Il prend également en compte les circonstances qui pourraient générer des conflits d'intérêts à l'intérieur du Groupe UFG de manière plus générale, que ces conflits soient dus à la structure même de ce dernier ou aux activités des autres entités du Groupe.

Nous n'avons pas relevé au cours de l'exercice 2007 de situation susceptible de générer un conflit d'intérêt dans le choix des prestataires.