VERSION FRANÇAISE

DÉCLARATION DE CONFLITS D'INTÉRÊT S

DealerBox Technologies S.A.S. · Version 2.0 · Mai 2026

Cette déclaration est publiée conformément à l'article 23 de la directive 2014/65/UE (MiFID II) et aux articles 34 et 35 du règlement délégué (UE) 2017/565 de la Commission.
Elle décrit comment DealerBox Technologies identifie, prévient et gère les conflits d'intérêts.

1. Introduction et périmètre d'application

DealerBox Technologies S.A.S. (ci-après « DealerBox ») s'engage à maintenir les plus hauts standards d'intégrité et de transparence dans l'ensemble de ses activités.

Conformément à la directive 2014/65/UE du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers (« MiFID II »), au règlement (UE) n° 596/2014 du 16 avril 2014 sur les abus de marché (« MAR ») et aux réglementations connexes, DealerBox a établi des politiques et des procédures complètes visant à identifier, prévenir et gérer les conflits d'intérêts liés à la fourniture de services à ses clients.

La présente déclaration s'applique à DealerBox Technologies S.A.S., à ses sociétés affiliées et à l'ensemble de ses collaborateurs. Elle couvre tous les services d'investissement fournis par DealerBox, notamment l'exploitation d'un système multilatéral de négociation (SMN) et la fourniture de conseils en investissement. Elle s'applique quelle que soit la catégorie du client (client professionnel ou contrepartie éligible) et couvre également les prestataires de services et sous-traitants auxquels DealerBox fait appel.

Base réglementaire :

Texte réglementaire	Disposition
Directive 2014/65/UE — MiFID II	Article 23 — Conflits d'intérêts
Règlement délégué (UE) 2017/565	Articles 34 et 35 — Identification et gestion
Règlement (UE) 596/2014 — MAR	Abus de marché — Obligations d'intégrité
Règlement général AMF	Articles 313-18 à 313-21

2. Qu'est-ce qu'un conflit d'intérêts ?

Un conflit d'intérêts survient lorsque DealerBox, ses affiliés ou ses collaborateurs pourraient tirer un avantage au détriment d'un client, ou lorsque les intérêts d'un client peuvent entrer en conflit avec ceux d'un autre.

Les conflits peuvent être :

- **Réels —** une situation concrète dans laquelle les intérêts d'un client sont compromis
- **Potentiels —** des circonstances susceptibles de conduire à un conflit à l'avenir
- **Perçus —** lorsqu'un tiers estime raisonnablement qu'un conflit existe, même si ce n'est pas le cas

3. Exemples de conflits d'intérêts

Des conflits peuvent survenir dans diverses situations, notamment :

- **Conflits personnels —** les investissements personnels ou les relations d'un collaborateur influencent les décisions prises pour un client
- **Entre clients —** deux clients sont en concurrence pour le même actif ou service, l'un pouvant être favorisé au détriment de l'autre
- **DealerBox vs. client —** DealerBox tire un bénéfice financier d'une transaction qui ne sert pas les intérêts du client
- **Conflits opérationnels —** des divisions différentes de DealerBox ont des intérêts divergents dans une même transaction
- **Incitations de tiers —** réception d'avantages ou de rémunérations de la part d'un tiers en lien avec les services fournis à un client

Situations spécifiques aux activités de DealerBox en tant qu'opérateur de SMN :

- Accès au flux d'ordres : en tant qu'opérateur de SMN, DealerBox a accès aux informations sur les intérêts des clients avant l'exécution.
- Relations d'externalisation : des accords de service conclus avec des prestataires tiers peuvent créer des conflits lorsque les ressources ou les priorités divergent au détriment des clients.
- Télétravail : un collaborateur partageant un espace de travail avec une personne employée par un concurrent, un participant ou un client de DealerBox peut exposer DealerBox à un risque de conflit d'intérêts.

4. Notre approche de gestion des conflits

DealerBox Technologies met en œuvre un dispositif conçu pour identifier, prévenir et gérer les conflits d'intérêts, afin de protéger les intérêts des clients et de garantir un traitement équitable. Ce dispositif comprend notamment :

Mesure	Description
Identification et surveillance	Révision régulière des activités et des relations commerciales pour détecter les conflits existants ou potentiels.
Barrières à l'information	Établissement de « murailles de Chine », contrôles d'accès et séparations organisationnelles pour limiter les échanges inappropriés.
Surveillance indépendante	Contrôles exercés par des fonctions indépendantes des équipes opérationnelles concernées.
Séparation des fonctions	Répartition des rôles et responsabilités pour éviter qu'une même personne occupe des fonctions incompatibles.
Politique cadeaux et avantages	Interdiction d'accepter ou d'accorder des avantages susceptibles d'influencer l'exercice des fonctions, sauf cas autorisés.
Politique de rémunération	Cadre visant à éviter que la rémunération ou les objectifs créent des incitations contraires aux intérêts des clients.
Politique sur les transactions personnelles	Règles encadrant les opérations personnelles des collaborateurs afin de prévenir les conflits et l'utilisation inappropriée d'informations confidentielles.
Déclaration de mandats externes	Obligation de déclarer et, le cas échéant, d'obtenir une approbation préalable pour tout mandat d'entreprise externe.
Formation et sensibilisation	Actions régulières de formation et de sensibilisation pour promouvoir une culture de l'intégrité et de la conformité.

5. La divulgation en dernier recours

Si DealerBox ne peut garantir avec une certitude raisonnable qu'un conflit n'affectera pas vos intérêts, nous vous informerons clairement :

- de la nature et de la source du conflit
- des risques encourus
- des mesures prises pour atténuer ces risques

Cette divulgation sera effectuée par écrit (courriel ou courrier postal) avant toute transaction, avec suffisamment de détails pour vous permettre de prendre une décision éclairée. Elle s'applique quelle que soit la catégorie du client. La divulgation constitue une mesure de dernier recours — la prévention reste notre objectif premier.

6. Refus d'agir

Dans les rares cas où un conflit d'intérêts ne peut être géré ou atténué de manière efficace, DealerBox peut refuser d'agir pour le compte du client afin de protéger ses intérêts. Le client en sera informé en conséquence.

7. Surveillance et révision

Notre Département Conformité et la Direction Générale assurent une supervision régulière des dispositifs de gestion des conflits et procèdent à des révisions périodiques afin d'en garantir l'efficacité et la conformité aux exigences réglementaires.

Conformément à l'article 35 du règlement délégué (UE) 2017/565, DBX tient un registre des situations dans lesquelles un conflit d'intérêts susceptible de nuire à un ou plusieurs clients est survenu ou pourrait survenir. Ce registre est régulièrement mis à jour par le Département Conformité. Un rapport annuel sur les conflits identifiés est préparé et soumis à la Direction Générale.

La présente déclaration est révisée au moins une fois par an, ou lors de tout changement significatif susceptible d'affecter les sources de conflits d'intérêts de DBX.

Dernière révision :
Janvier 2026

Version :
2.0 — Mai 2026

Contact :
compliance@dealerbox.com

Émetteur :
DealerBox Technologies S.A.S.
28 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France

Ce document est publié à titre informatif. Il peut être mis à jour à tout moment. La version la plus récente est disponible sur le site internet de DealerBox Technologies.