

Groupe Investissements de
Mercer

Énoncé de divulgation des conflits d'intérêts

Mars 2023

Table des matières

1. Introduction.....	1
2. Définitions.....	2
3. Sensibilisation aux conflits.....	3
4. Types de conflits.....	4
5. Conflits d'intérêts spécifiques	5
• Conflits entre Mercer et ses clients	5
- Ententes d'honoraires conclues avec les clients	5
• Conflits découlant de plusieurs domaines d'activité ou entités juridiques au sein de Mercer ou de Marsh McLennan	6
- Services et solutions	6
- Accessibilité à la recherche sur les gestionnaires d'actifs	8
- Émission de certains titres	9
- Ententes avec les gestionnaires d'actifs et d'autres fournisseurs de services	9
• Conflits entre les intérêts des clients et ceux des employés et des membres de leur famille ou de personnes avec qui ils entretiennent des liens personnels étroits	11
• Conflits entre les clients du groupe Investissements de Mercer	12

1

Introduction

Mercer est un chef de file mondial en matière de consultation dans les domaines suivants : santé, avoies et carrière. Mercer aide ses clients dans le monde entier à améliorer la santé, la prospérité et le rendement de leur actif le plus précieux : leurs gens. Mercer est une division de Marsh & McLennan Companies, Inc. (symbole MMC à la Bourse de New York). Mercer s'emploie à répondre aux besoins de ses clients depuis plus de 70 ans.

Le domaine Avoies de Mercer est un chef de file mondial en services d'investissement et de retraite.

Les services d'investissement offerts par le groupe Investissements du domaine Avoies de Mercer (le « groupe Investissements de Mercer ») incluent des services de recherche, des outils d'analyse et des services-conseils en placements ainsi que la mise en œuvre des solutions proposées, y compris la gestion discrétionnaire de portefeuilles et de fonds de placement. Cet énoncé présente un sommaire des conflits d'intérêts généraux que Mercer a relevés dans le cadre des activités du groupe Investissements de Mercer et décrit de quelle manière Mercer les gère et les atténue. Cet énoncé ne fournit pas une liste exhaustive de tous les conflits qui existent actuellement ou qui pourraient exister à l'avenir. L'énoncé de divulgation vise à fournir de l'information générale. Il ne traite pas de tous les conflits d'intérêts pouvant survenir dans l'ensemble des pays et des régions où Mercer offre des services d'investissement ni ne remplace les énoncés de divulgation des conflits d'intérêts distincts que Mercer établit pour satisfaire à la réglementation locale. Il ne vise pas non plus les conflits d'intérêts susceptibles de survenir dans le cadre de votre relation commerciale avec d'autres domaines d'activité ou groupes de Mercer.

Les conflits d'intérêts, qu'ils soient réels ou apparents, surviennent lorsqu'une personne ou une société retire un avantage de servir un intérêt aux dépens d'un autre intérêt. Certains conflits d'intérêts sont propres à toute société de services professionnels importante et diversifiée, tandis que d'autres sont inhérents à la nature des services que Mercer offre aux clients. Mercer s'engage à exercer ses activités de façon éthique et transparente. Elle s'efforce de gérer ces conflits principalement par la mise en place de politiques et de procédures conçues pour protéger les intérêts des clients ainsi que par la divulgation. En outre, les relations de Mercer avec ses clients seraient compromises si elle prenait des décisions fondées sur des facteurs autres que les processus de placement et les meilleures considérations et qu'elle obtenait ainsi des rendements inférieurs aux attentes.

Si, à la lecture du présent document, vous avez des questions ou souhaitez obtenir de plus amples renseignements sur des points précis, n'hésitez pas à téléphoner à votre personne-ressource de Mercer.

2

Définitions

Les termes utilisés dans le présent énoncé de divulgation des conflits d'intérêts ont le sens indiqué ci-dessous :

Les « solutions de placement » (auparavant les « services délégués ») désignent les services de gestion de placements dispensés par Mercer. Habituellement, dans le cadre des solutions de placement, Mercer a l'autorité discrétionnaire de gérer le portefeuille du client ou une composante du portefeuille.

« Marsh McLennan » désigne Marsh & McLennan Companies, Inc. et ses sociétés d'exploitation.

« Mercer » désigne une société de Marsh McLennan qui exerce ses activités par l'intermédiaire de plusieurs entités juridiques dans le monde.

Un « fonds Mercer » désigne un fonds de placement constitué et géré par une entité de Mercer.

Le « domaine Avoirs de Mercer » désigne le domaine d'activité qui fournit des services d'investissement et de retraite.

3

Sensibilisation aux conflits

Déceler, éviter ou gérer et atténuer les conflits d'intérêts est un processus permanent. Mercer estime que son environnement de travail est un milieu où les employés sont sensibilisés aux conflits sur une base régulière par l'entremise de ses processus de gouvernance et de surveillance, de ses communications avec les clients, de ses vérifications portant sur les obligations d'information, de ses procédures en matière de révision confraternelle, ainsi que de ses formations continues, ses suivis et ses tests. Les éléments suivants font partie intégrante de ce processus :

- *Code de conduite* — Les employés sont tenus de se conformer au Code de conduite de Marsh McLennan, [The Greater Good](#), dans le cadre de leur contrat de travail. Le Code de conduite de MMC contient des exigences et directives rigoureuses en ce qui concerne le traitement de questions éthiques, notamment les conflits d'intérêts.
- *Politique relative aux cadeaux et occasions de divertissement* — Les employés sont tenus de respecter notre politique relative aux cadeaux et aux occasions de divertissement, qui fait en sorte que les employés ne soient pas indûment influencés par des cadeaux, des repas ou des occasions de divertissement.
- *Obligations relatives à la protection de la confidentialité* — Les employés sont informés de leur obligation de protéger la confidentialité des clients et d'observer les lois et réglementations relatives au délit d'initié et autres lois et réglementations y afférents.
- *Déclaration des investissements personnels* — Certains employés du domaine Avoirs de Mercer sont également tenus de respecter des politiques qui régissent leurs placements personnels, comme l'exige la loi applicable, et qui, en général, leur imposent de déclarer ou d'obtenir une autorisation pour certains investissements personnels, le cas échéant.
- *Postes d'administrateur et autres postes au sein d'entreprises externes* – Les employés doivent obtenir une approbation avant d'accepter et d'assumer des fonctions en dehors de celles assumées chez Mercer qui créent des conflits d'intérêts potentiels.
- *Processus de recherche et d'évaluation* – Les analystes et le personnel concerné sont tenus de respecter des politiques et des lignes directrices dans le cadre de leurs activités et suivent une formation pour garantir l'intégrité du processus de recherche et d'évaluation des placements. La recherche reflète l'avis du spécialiste ou de l'équipe sur une stratégie ou un sujet, sans tenir compte des relations d'affaires de Mercer ou de Marsh McLennan.

4

Types de conflits

À titre d'exemple, les conflits d'intérêts peuvent survenir :

- entre Mercer et ses clients;
- entre les domaines d'activité ou les différentes entités juridiques de Mercer ou de Marsh McLennan;
- entre les dirigeants ou les employés de Mercer et les clients de Mercer;
- entre les clients ou les groupes de clients.

Des conflits d'intérêts peuvent survenir dans les cas suivants :

- Perception de revenus ou de profits plus élevés dans le cadre de certains types d'ententes conclues avec les clients, notamment pour la mise en œuvre de solutions plus complexes et à coûts plus élevés pour des clients alors qu'une solution plus simple et moins dispendieuse est disponible.
- Relations que Mercer entretient (y compris les ententes d'honoraires ou de commissions conclues) avec les fournisseurs de services ou de produits avec qui ses clients font affaire.
- Obtention de renseignements confidentiels.
- Rémunération des employés de Mercer liée à leur rendement.
- Relations personnelles que les employés de Mercer entretiennent avec ses clients ou ses fournisseurs de services.
- Cadeaux ou occasions de divertissements offerts à des clients actuels ou potentiels, ou offerts à des employés de Mercer par des fournisseurs de services actuels ou potentiels.
- Employés qui assument des fonctions en dehors de celles assumées chez Mercer.

5

Conflits d'intérêts spécifiques

La présente section décrit des conflits d'intérêts potentiels auxquels le groupe Investissements de Mercer est confronté et la façon de les gérer et de les atténuer.

Conflits entre Mercer et ses clients

L'étendue des services du groupe Investissements de Mercer donne aux clients la liberté de choisir le niveau d'interaction qu'ils préfèrent avoir avec Mercer. Mercer est consciente que même si ce modèle d'affaires accorde beaucoup de souplesse aux clients, il peut créer un conflit entre la satisfaction de ses propres intérêts et ceux de ses clients. Les paragraphes suivants décrivent les principaux conflits d'intérêts de ce type et la manière dont ils sont gérés et atténués.

Ententes d'honoraires conclues avec les clients

Mercer offre une vaste gamme de services d'investissement à ses clients, selon diverses ententes d'honoraires. Parmi les ententes d'honoraires offerts actuellement, notons les honoraires fixes, la facturation à l'heure, les commissions, les honoraires basés sur un pourcentage des actifs sous gestion ou des actifs confiés aux services de consultation de Mercer, et les honoraires rajustés en fonction des rendements.

Les solutions de placement de Mercer sont mises en œuvre en faisant appel à des tiers gestionnaires d'actifs. Lorsqu'elle offre des solutions, des services et des produits de placement, Mercer tente d'obtenir les honoraires les plus bas possible, compte tenu des circonstances, auprès des tiers gestionnaires d'actifs retenus.

Dans certains territoires, Mercer met en œuvre ses solutions de placement en faisant appel à des fonds Mercer. Mercer touche des honoraires de certains fonds Mercer, ce qui pourrait l'inciter à offrir, recommander ou sélectionner un fonds Mercer précis plutôt qu'un autre ou que les fonds de tiers.

Dans le cadre des ententes d'honoraires conclues avec certains clients à qui elle fournit des solutions de placement et selon les préférences de ces clients, Mercer touche des honoraires distincts (et en sus) des frais de gestion de placement versés par Mercer aux tiers gestionnaires d'actifs. C'est ce que Mercer appelle des « honoraires nets » ou des « honoraires dégroupés ». Dans le cadre des ententes d'honoraires conclues avec d'autres clients à qui elle fournit des solutions de placement, Mercer touche des honoraires qui comprennent les frais de gestion de placement qu'elle verse aux tiers gestionnaires d'actifs. C'est ce que Mercer appelle des « honoraires bruts » ou des « honoraires groupés ». Dans le cadre d'une telle entente d'honoraires comprenant les frais de gestion de placement, Mercer retirerait un avantage en sélectionnant des catégories d'actif ou des tiers gestionnaires d'actifs avec qui elle a négocié une entente prévoyant des escomptes de volume (c'est-à-dire que les honoraires payables au gestionnaire diminuent à mesure que la valeur de l'actif à gérer augmente). Mercer pourrait également retirer un avantage en sélectionnant des tiers gestionnaires d'actifs en se basant principalement sur leurs frais de gestion.

Mesures d'atténuation

- Mercer applique des processus bien documentés pour la recherche, la cotation, la recommandation ou la sélection de tiers gestionnaires d'actifs, en se fondant sur de multiples facteurs et en ne se basant pas uniquement sur les frais. Ces processus respectent des pratiques de gouvernance uniformes pour tous les services.
- Les ententes d'honoraires de Mercer sont clairement énoncées dans les documents d'information et les ententes conclues avec les clients, et sont établies en respectant la législation applicable. Mercer tente d'établir avec les clients et les fonds Mercer des ententes d'honoraires qui n'incitent pas à recommander un fonds Mercer plutôt qu'un autre ou qu'un fonds de tiers, par exemple, en prévoyant que ces honoraires seront annulés ou crédités. Si Mercer touche des honoraires d'un client et d'un fonds Mercer dans lequel il investit, elle divulguera ces honoraires au client. Dans certains cas, un client pourrait devoir reconnaître ou approuver le placement dans le fonds Mercer, par exemple, en signifiant son autorisation dans une entente de gestion de placements conclue avec Mercer.
- Dans l'élaboration de ses décisions ou recommandations de répartition de l'actif et de financement, Mercer tient compte de plusieurs facteurs propres aux besoins et aux objectifs de placement ainsi qu'à la situation financière et à la tolérance au risque de chaque client, et du profil de rendement et de risque à long terme de diverses catégories d'actif. En outre, le client fournit habituellement à Mercer des paramètres de répartition d'actif ou de risque pour la gestion de son compte qui ne peuvent être modifiés qu'avec son accord.
- Mercer collabore habituellement avec ses clients afin d'établir les objectifs de risque et de rendements, et en assure le suivi régulier.

Conflits découlant de plusieurs domaines d'activité ou entités juridiques au sein de Mercer ou de Marsh McLennan

Services et solutions

Le groupe Investissements de Mercer offre un large éventail de services et de solutions à ses clients, de la prestation de conseils (répartition d'actif, catégories d'actif, stratégies de placement, investissements et fournisseurs de solutions d'investissement particuliers et recommandation de gestionnaires) à la mise en œuvre des recommandations de placements ou des ententes de gestion discrétionnaire de placements. Les solutions de placement de Mercer tiennent compte des meilleures idées de Mercer en matière de gestion de placements et dans certains cas, intègrent les meilleures idées de Mercer dans des domaines autres que la gestion de placements. Parmi ces solutions, notons les services de consultation intégrés et les solutions de réduction dynamique des risques de Mercer. Dans certains territoires, Mercer offre une plateforme permettant d'accéder aux portefeuilles des gestionnaires. Comme ces solutions font généralement appel aux fonds Mercer, il peut y avoir des conflits entre les intérêts de Mercer et ceux de ses clients.

Les clients qui s'intéressent aux solutions de placement de Mercer lui rapportent habituellement des revenus ou des profits plus élevés que ceux qui préfèrent plutôt conclure une entente de services-conseils uniquement. Cela pourrait inciter les employés de Mercer à favoriser indûment des solutions de placement dans les propositions aux clients actuels et potentiels. De plus, Mercer tient compte de la contribution globale de ses employés aux nouveaux objectifs d'affaires lorsque nous établissons la rémunération, et certains employés de Mercer et de sociétés affiliées peuvent également recevoir une rémunération incitative directe s'ils orientent des clients éventuels vers les solutions de placement, comme le permettent les lois locales applicables, ce qui peut créer une mesure incitative semblable pour ces employés.

De plus, lorsqu'elle discute avec un client d'une possible offre de services, Mercer ne l'inciterait pas en temps normal à utiliser les services d'investissement d'un autre fournisseur alors qu'elle offre de telles solutions.

Si un client passe d'une entente de services-conseils à une entente de solutions de placement, Mercer peut continuer d'offrir des services de consultation dans le cadre de ses solutions de placement. Un conflit potentiel pourrait surgir si Mercer avait à évaluer ses propres solutions de placement par rapport aux solutions similaires offertes par d'autres fournisseurs dans le cadre des services-conseils qu'elle fournit. Cependant, comme il est indiqué ci-dessous, Mercer a pour politique de ne pas évaluer ses propres services ni son rendement.

Lorsqu'un client retient les services de Mercer pour répondre simultanément à ses besoins en solutions de placements et en solutions non liées aux placements (p. ex., conseils sur la gestion des risques liés aux régimes de retraite au moyen d'achats de rentes et de stratégies similaires), cela pourrait inciter Mercer à fournir des conseils susceptibles de convaincre un client de conserver les services de placement, d'en prolonger la durée ou d'en élargir la portée, dans le but d'augmenter les revenus de Mercer.

Mesures d'atténuation

- Mercer a adopté des protocoles qui doivent être suivis lorsque les solutions de placement sont présentées aux clients. Ces protocoles comprennent des divulgations afin que les clients comprennent parfaitement la différence entre la conclusion, avec Mercer, d'une entente de services-conseils ou d'une entente de solutions de placement. Les clients sont ainsi bien placés pour prendre une décision avisée.
- La politique de Mercer est d'offrir les solutions de placement et les fonds Mercer à un client seulement si elle estime raisonnablement qu'ils conviennent à ses besoins.
- Des informations claires sur les honoraires et les services sont données aux clients avant que le client accepte l'offre.
- Mercer a aussi adopté des protocoles stricts à suivre pour que ses employés ou les employés de ses sociétés affiliées puissent recevoir une rémunération directe pour avoir recommandé des clients éventuels aux solutions de placement, notamment en exigeant que le collègue qui a fait la recommandation fournisse une information écrite au client éventuel décrivant la rémunération liée à la recommandation que le collègue recevra si le client éventuel devient un client des solutions de placement. Les employés du domaine des Avoirs ne sont pas admissibles à une rémunération incitative directe pour avoir recommandé des clients existants auxquels ils fournissent des services de conseil en

investissement. De plus, lorsqu'il prend en considération la contribution globale d'un collègue aux nouveaux objectifs d'affaires pour l'établissement de sa rémunération globale, Mercer suit un processus d'évaluation de rendement et de rémunération rigoureux qui tient compte de plusieurs facteurs (c'est-à-dire qui ne se limite pas uniquement à l'atteinte d'objectifs de développement des affaires).

- Lorsque des services-conseils sont offerts dans le cadre de solutions de placement, la nature des conseils fournis diffère de celle des conseils que Mercer offrait préalablement au client aux termes d'une entente de services-conseils uniquement. Plus précisément, les commentaires sur le rendement et les propositions de solutions alternatives seraient limités aux services qui sont fournis, ainsi qu'aux solutions, aux stratégies et aux fonds offerts dans le cadre des solutions de placement de Mercer. Mercer n'évaluera pas ses propres services ni son rendement par rapport à d'autres prestataires de services.
- Lorsqu'elle le juge approprié, Mercer établit des barrières au transfert d'information entre les équipes de Mercer qui offrent des services séparés au même client (ou à des clients auxquels il est lié), conformément à la législation applicable, dans le but de servir au mieux les intérêts des clients.

Accessibilité à la recherche sur les gestionnaires d'actifs

Il est possible que Mercer ait avantage à fournir les résultats de ses recherches sur les tiers gestionnaires d'actifs à certains clients ou à ses équipes de conseillers ou des solutions de placement avant de communiquer ces mêmes renseignements à d'autres clients. Parmi les exemples de renseignements potentiellement importants, notons le changement de cote attribuée par Mercer à la stratégie de placement d'un tiers gestionnaire d'actifs ou la capacité d'un gestionnaire d'accepter de nouveaux placements pour une stratégie ou un fonds en particulier.

Dans certains pays d'Asie, Mercer peut offrir Mercer FundWatchMC, un service de notation accessible au public qui se fonde sur les recherches que Mercer effectue sur de tiers gestionnaires d'actifs à l'échelle mondiale. Mercer FundWatch cote les fonds qui sont offerts aux investisseurs individuels dans ce pays. Dans le cadre de ce service, les sociétés de services financiers qui gèrent ou distribuent les fonds de placement rémunèrent généralement Mercer en échange de l'examen et de la notation de leurs fonds. Ils peuvent aussi choisir de faire publier leurs cotes. On peut s'attendre à ce que les sociétés dont les fonds sont faiblement cotés soient moins susceptibles de vouloir se prévaloir du service de publication de cotes (service payant) et à ce qu'elles soient peu disposées à élargir leurs relations d'affaires avec Mercer. Par conséquent, Mercer pourrait retirer un avantage du fait d'attribuer des cotes plus élevées aux fonds qui participent au service Mercer FundWatch.

Mesures d'atténuation

- Mercer fournit les résultats de nouvelles recherches ou des mises à jour sur les gestionnaires de placements en même temps à tous les abonnés et utilisateurs de sa plateforme MercerInsight® (à l'interne comme à l'externe) en les publiant dans sa base de données. Entre autres informations diffusées, citons notamment les nouvelles sur les tiers gestionnaires d'actifs, les décisions de l'équipe de recherche sur les gestionnaires de changer la cote attribuée à la stratégie d'un gestionnaire et la capacité d'un gestionnaire d'accepter de nouveaux placements.

- La recherche de Mercer sur les gestionnaires et les activités d'évaluation de fonds de Mercer FundWatch respectent un processus de diligence cohérent et uniforme pour déterminer les cotes des tiers gestionnaires d'actifs (et, dans le cas de Mercer FundWatch, les cotes de fonds), y compris un examen par les pairs et l'établissement des cotes définitives par des comités désignés.
- L'équipe de recherche sur les gestionnaires de Mercer, qui produit également les notations de Mercer FundWatch, est séparée et distincte du personnel de Mercer qui est responsable du succès financier de la distribution des recherches sur les gestionnaires et des notations, et la rémunération de l'équipe de recherche sur les gestionnaires de Mercer n'est pas directement liée aux ventes de ces recherches. L'évaluation des membres de l'équipe de recherche sur les gestionnaires est fonction du rendement supérieur de leurs stratégies les mieux cotées, et ne repose pas sur les ventes de ces rapports de recherche ni sur d'autres revenus ou activités de vente liées à la distribution des recherches sur les gestionnaires ou des notations.

Émission de certains titres

Certaines sociétés affiliées de Mercer peuvent participer à l'émission de titres. Par exemple, une entreprise du secteur Investissements de Mercer, Mercer Investments (HK) Limited (MIHK), participe à l'émission et à la mise en marché de contrats d'assurance titrisés (« CAT »). Les CAT sont des obligations émises par des sociétés d'assurance ou de réassurance par l'entremise desquelles les investisseurs participent au risque d'assurance en échange d'une prime déclarée.

Cette activité peut donner lieu à un conflit ou à l'apparence d'un conflit si Mercer recommande à un client d'investir dans des CAT qui peuvent comprendre des CAT émis ou mis en marché par MIHK, ou dans d'autres types de titres dont une société affiliée à Mercer participe à l'émission. De même, les gestionnaires d'actifs embauchés par Mercer pour gérer les fonds Mercer ou d'autres comptes de clients peuvent investir les actifs d'un fonds ou d'un compte dans un CAT émis ou mis en marché par MIHK, ou dans un autre type de titre dont une société affiliée de Mercer participe à l'émission.

Mesures d'atténuation

- Le rôle d'une société affiliée à Mercer par rapport à un CAT, ou à tout autre titre dont la société affiliée de Mercer participe à l'émission, sera précisé dans les documents de placement de ce CAT ou de tout autre titre.
- Mercer applique des processus bien documentés pour la cotation, la recommandation ou la sélection des stratégies d'un tiers gestionnaire d'actifs. Ces processus respectent des pratiques de gouvernance uniformes à l'échelle mondiale. Les placements dans une émission de titres donnée ne sont pas pris en compte dans le processus de notation de Mercer.

Ententes avec les gestionnaires d'actifs et d'autres fournisseurs de services

Mercer pourrait avoir avantage à attribuer des cotes plus élevées ainsi que l'actif de clients à certains tiers gestionnaires d'actifs en se fondant sur les ententes d'honoraires conclues avec ces gestionnaires. Par exemple, Mercer aurait un intérêt à favoriser les tiers

gestionnaires d'actifs qui lui offrent des escomptes de volume en fonction du total des actifs sous gestion des clients de Mercer, ou qui rémunèrent Mercer en échange de la notation de leurs fonds de placement par le service Mercer FundWatch.

En outre, certains tiers gestionnaires d'actifs (ou leurs sociétés affiliées) dont Mercer cote, évalue ou recommande les stratégies sont également des clients de Mercer ou de ses sociétés affiliées. Ces gestionnaires peuvent retenir les services de Mercer ou de ses sociétés affiliées pour obtenir des services, faire l'acquisition de licences d'utilisation de logiciels et de bases de données exclusives à Mercer ou payer pour participer à des séminaires mondiaux de Mercer sur les placements. Mercer et ses sociétés affiliées offrent des services-conseils ou des solutions de placement à certaines sociétés mères ou sociétés affiliées des gestionnaires qui sont recommandés ou retenus par Mercer ou par ses sociétés affiliées à l'échelle mondiale. La rémunération que Mercer ou l'une de ses sociétés affiliées perçoit de ces tiers gestionnaires d'actifs ou de leurs sociétés affiliées pourrait inciter à recommander en priorité ces mêmes gestionnaires ou les stratégies de ces derniers plutôt que celles d'autres gestionnaires, ce qui pourrait nuire à la capacité de Mercer de les sélectionner ou de mettre fin à sa relation avec eux en toute impartialité.

Dans le cadre de la prestation de services de solutions de placement, Mercer sélectionne et supervise parfois d'autres types de fournisseurs de services avec qui Mercer ou l'une de ses sociétés affiliées entretient d'autres relations d'affaires (p. ex., relations clients, relations de sous-traitance, ententes liées à la distribution ou à des recommandations d'engagement, à la tenue de registres ou à l'administration). Les avantages commerciaux retirés de ces relations pourraient placer Mercer en situation de conflit d'intérêts lors de toute décision relative à la sélection et à la surveillance de ces fournisseurs de services ainsi qu'à la résiliation de leurs contrats.

Mesures d'atténuation

- Mercer applique des processus bien documentés pour la cotation, la recommandation ou la sélection des stratégies d'un tiers gestionnaire d'actifs. Ces processus respectent des pratiques de gouvernance uniformes à l'échelle mondiale.
- Dans le processus d'évaluation et de sélection des placements et de résiliation d'un contrat, Mercer ne tient jamais compte du fait qu'un tiers gestionnaire d'actifs ou un fournisseur de services est un client de Mercer ou d'une société affiliée de Mercer ni des autres relations commerciales qui existent avec un fournisseur de services.
- Mercer a mis en place des processus de sélection de fournisseurs afin d'éviter, dans la mesure du possible, qu'un traitement préférentiel soit accordé à un tiers gestionnaire d'actifs ou à un autre fournisseur de services qui est aussi un client de Mercer ou de l'une de ses sociétés affiliées.
- L'équipe de recherche sur les gestionnaires de Mercer, qui produit également les notations de Mercer FundWatch, est séparée et distincte du personnel de Mercer qui est responsable du succès financier de la distribution des recherches sur les gestionnaires et des notations, et la rémunération de l'équipe de recherche sur les gestionnaires de Mercer n'est pas directement liée aux ventes de ces recherches. L'évaluation des membres de l'équipe de recherche sur les gestionnaires est fonction du rendement supérieur de leurs stratégies les mieux cotées, et ne repose pas sur les ventes de ces

rapports de recherche ni sur d'autres revenus ou activités de vente liées à la distribution des recherches sur les gestionnaires ou des notations.

Conflits entre les intérêts des clients et ceux des employés et des membres de leur famille ou de personnes avec qui ils entretiennent des liens personnels étroits

Certaines situations impliquant des employés de Mercer, des membres de leur famille ou des personnes avec qui ils entretiennent des liens personnels étroits peuvent donner lieu à des conflits entre les intérêts de ces personnes et les clients de Mercer. Voici des exemples de tels conflits d'intérêts possibles :

- Accès à de l'information confidentielle d'une société dans laquelle l'employé détient ou pourrait détenir des actions.
- Avantages personnels offerts par les fournisseurs de services (p. ex., cadeaux et occasions de divertissement).
- Les relations personnelles qu'un employé de Mercer peut entretenir avec le personnel d'un gestionnaire d'actifs ou d'un fournisseur de services pourraient influencer sur son évaluation de ce gestionnaire d'actifs ou fournisseur de services.
- Rémunération d'employés liée à l'atteinte de certains objectifs financiers, comme des cibles de revenus.
- Employés de Mercer qui assument des fonctions à l'extérieur de Mercer (p. ex. un employé qui siège au conseil d'administration d'une société autre que Mercer) pouvant donner lieu à des conflits d'intérêts.

Mesures d'atténuation

- Mercer a établi des politiques, des procédures et des codes de conduite pour réduire les risques de tels conflits d'intérêts : Code de conduite The Greater Good, politiques sur l'achat ou la vente de titres par les employés, politiques sur les cadeaux et occasions de divertissement et politiques sur l'occupation de postes d'administrateur au sein d'entreprises externes.
- Mercer applique des processus bien documentés pour la cotation, la recommandation ou la sélection des stratégies d'un tiers gestionnaire d'actifs. Ces processus respectent des pratiques de gouvernance uniformes à l'échelle mondiale, indépendamment de tout lien personnel entre les employés.
- Mercer a mis en place des processus de sélection de fournisseurs afin d'éviter, dans la mesure du possible, qu'un traitement préférentiel soit accordé à un tiers gestionnaire d'actifs ou à un autre fournisseur de services dont un employé a une relation personnelle avec un employé de Mercer.
- Nous assurons un suivi étroit de la conformité aux politiques clés et une formation obligatoire est offerte au personnel.

- Mercer a un processus d'évaluation de rendement et de rémunération rigoureux qui tient compte de plusieurs facteurs (non seulement l'atteinte des objectifs de vente) pour l'établissement de la rémunération d'un employé.

Conflits entre les clients du groupe Investissements de Mercer

Mercer a une clientèle vaste et diversifiée. Certains de ses clients rivalisent parfois dans la même industrie ou dans le même secteur, ou se livrent concurrence pour profiter d'occasions de placement limitées. Mercer reconnaît qu'elle pourrait être incitée à favoriser des clients jugés plus avantageux pour elle au détriment des autres qu'elle estime offrir une moindre valeur. Mercer pourrait aussi être incitée à privilégier les fonds de Mercer par rapport à d'autres comptes de clients avec gestion discrétionnaire.

Les clients de Mercer peuvent également avoir des objectifs de placement, des exigences réglementaires et des valeurs ou préférences différentes, notamment en ce qui a trait à l'investissement durable.

Mesures d'atténuation

- Même si Mercer peut présenter des recherches différentes ou personnalisées à ses clients, compte tenu de leur situation particulière ou s'ils en font la demande, elle traite ses clients équitablement et ne favorise pas des clients au détriment des autres en ce qui concerne le calendrier de publication, dans la plateforme MercerInsight®, des cotes de recherche attribuées aux stratégies des gestionnaires.
- Le processus décisionnel en matière de placement des fonds Mercer et d'autres comptes de clients avec gestion discrétionnaire est exécuté conformément à un processus uniforme qui tient compte des exigences réglementaires pertinentes, et est supervisé par des comités de gouvernance discrétionnaire du territoire pertinent, dont les membres sont formés sur les obligations fiduciaires envers les clients.
- Mercer tente d'attribuer de manière raisonnable et équitable parmi les clients les occasions de placement, qui sont limitées, conformément à une politique de répartition globale qui tient compte des services que Mercer a convenu d'offrir à ses clients, des objectifs, des mandats et des stratégies de placement qui leur sont propres ainsi que d'autres facteurs pertinents.
- Le groupe Investissements de Mercer s'appuie sur une vaste gamme de ressources mondiales pour mettre au point du capital intellectuel qui peut être mis en place localement et pour chaque client, afin de répondre aux besoins du client, peu importe où il se trouve, selon ses besoins en matière de solutions, ses objectifs de placement, ses exigences réglementaires et ses préférences.
- Mercer estime que les clients bénéficient de la diversité d'opinions et des jugements personnalisés, et parfois subjectifs, que les conseillers formulent à leur intention. Par conséquent, les conseils de placement sont personnalisés en fonction des objectifs propres à chaque client et peuvent ainsi différer selon les clients. Cependant, Mercer a mis en place des processus normalisés qui lui permettent de consacrer le temps et les ressources nécessaires pour remplir ses obligations à l'égard de chaque client.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec la personne que vous consultez habituellement chez Mercer.



Mercer (US) LLC.

1166 Avenue of the Americas
New York, NY 10036
www.mercer.com

© 2023 Mercer (US) LLC. Tous droits réservés.