

## FICHE D'INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR MFM MIRANTE FUND MANAGEMENT SA ET LES SERVICES FINANCIERS OFFERTS À SA CLIENTÈLE

*Veillez noter que les informations générales présentées ci-dessous peuvent ne pas être exhaustives et sont susceptibles d'être actualisées au fil du temps. En cas de question et/ou pour toute information complémentaire, nous vous invitons à vous adresser à la personne en charge de votre relation ou nous contacter au 021 808 01 32.*

### 1. Informations sur MFM Mirante Fund Management SA

Fondée en 2003, MFM Mirante Fund Management SA dont le siège social est situé Rue Etraz 4, 1003 Lausanne (ci-après « MFM »), est soumise à la surveillance de la FINMA conformément à la Loi sur l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (LFINMA).

Elle dispose d'une autorisation d'agir en tant que Gestionnaire de fortune collective et fournit les services financiers suivants : la création et le développement de placements collectifs, l'activité de service et de conseil dans le domaine des placements collectifs, l'exécution de mandats de gestion spécialisés pour le compte de placements collectifs suisses et étrangers, l'exécution de tous mandats de recherches, d'analyses et de conseils dans le domaine de la gestion de fortune ainsi que l'administration et la gestion de toutes valeurs patrimoniales pour le compte d'investisseurs privés, ainsi que toutes activités directement ou indirectement liées.

### 2. Organisme de surveillance

Coordonnées de la FINMA :

**Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers**

Laupenstrasse 27

3003 Berne

Téléphone : +41 (0)31 327 91 00

### 3. Forme juridique de MFM Mirante Fund Management SA

MFM est enregistrée en tant que société anonyme de droit suisse, inscrite au Registre du commerce du canton de Vaud.

La société a une succursale à Zurich :

**MFM Mirante Fund Management SA**

Beethovenstrasse 41

8002 Zürich

Téléphone : +41 (0)44 251 20 58

### 4. Secret professionnel

MFM est soumis au secret professionnel conformément à la loi sur les établissements financiers (LEFin).

## 5. Informations sur la possibilité d'engager une procédure de médiation

En cas d'éventuelle insatisfaction par rapport aux services financiers fournis par MFM, veuillez-vous adresser à votre Gérant ou **nous contacter au 021 808 01 32.**

Si malgré tout, nous ne trouvons pas de solution à l'amiable, vous pourrez vous adresser à la Swiss Chambers' Arbitration Institution (SCAI) qui est le médiateur responsable pour MFM.

La SCAI n'intervient qu'une fois que le client a adressé une réclamation à MFM et qu'aucun accord n'a été trouvé.

Coordonnées de la SCAI :

**Swiss Chambers' Arbitration Institution (SCAI)**

Département de médiation

c/o Chambre de commerce de Genève (CCIG)

4, boulevard du Théâtre

CP 5039

1211 Genève 11

## 6. Information sur les services financiers offerts à la clientèle privée

MFM fournit différents types de services financiers à sa clientèle privée tels que définis par la Loi sur les services financiers (LSFin) :

### a. La gestion de fortune discrétionnaire

Sur la base d'un mandat de gestion de fortune discrétionnaire, direct ou indirect, le client confie à MFM ses avoirs en vue de les faire gérer par celle-ci. MFM exerce ainsi le mandat selon sa libre appréciation dans le cadre de sa politique de placement, mais en accord avec la stratégie d'investissement choisie par le client ainsi que d'éventuelles instructions de celui-ci. Pour ce type de mandat, c'est MFM qui prend les décisions d'investissement. Pendant toute la durée de vie du mandat, MFM vérifie l'adéquation entre la stratégie retenue par le client et le niveau de risque défini par le Profil Investisseur Client.

Les différentes stratégies et risques inhérents sont précisés ci-dessous :

#### i. Risque faible - Adagio « un tempo calme et prudent »

##### Investisseur avec profil de risque « Conservateur »

- Votre premier impératif est la conservation du capital
- Vous n'avez pas ou très peu de tolérance aux fluctuations de rendement ; ou
- Vous ne jouissez que de relativement peu de temps pour permettre à vos placements de regagner leur valeur à la suite d'une mauvaise année

#### ii. Risque modéré - Andante « un tempo maîtrisé et polyvalent »

##### Investisseur avec profil de risque « Pondéré »

- Vous êtes disposé à tolérer certaines fluctuations de marché, mais votre tolérance au risque est modérée ; ou
- Vous disposez de moins de temps pour faire fructifier vos placements

iii. **Risque modéré à élevé - Allegro** « un tempo plus rapide et lumineux »

Investisseur avec profil de risque « Croissance »

- Vous êtes disposé à tolérer quelques fluctuations de marché et à accorder un certain temps pour permettre à vos placements de regagner leur valeur après une chute boursière ; ou
- Vous êtes un investisseur relativement expérimenté à la recherche d'une croissance modérée et d'une diversification

iv. **Risque élevé – Vivace** « un tempo dynamique et rythmé »

Investisseur avec un profil de risque « Dynamique »

- Vous êtes un investisseur avisé et ne vous souciez pas des fluctuations boursières à court terme ; ou
- Vous n'aurez pas besoin des capitaux investis avant relativement longtemps

b. **Le conseil en placement sur transactions individuelles**

Le Client donne mandat de conseil en placement sur transactions individuelles à MFM pour lui fournir à sa demande des conseils de placement sur les avoirs sous conseil. Pour se faire, MFM met à disposition du Client la recherche reçue de ses Banques dépositaires en s'appuyant également sur les conseils du Responsable des investissements de MFM (CIO).

MFM n'intervient pas de manière active, mais répond exclusivement aux demandes expresses du Client. Dans ce cadre, aucune transaction ne sera exécutée spontanément par MFM. La décision d'investissement revient au Client.

Le mandat de conseil offre donc au Client la possibilité de garder la maîtrise de la gestion de son portefeuille, tout en s'appuyant sur un soutien professionnel adapté à la complexité des marchés et des produits financiers.

De plus, dans son rôle de gardien des avoirs sous gestion de conseil, MFM rend le Client attentif aux particularités des produits investis, telle qu'il en ressort du « Profil client » qui encadre les connaissances et expériences du Client pour ce type de mandat particulier.

c. **Autres prestations liées à la gestion de fortune**

- **Crédit hypothécaire** : MFM a signé plusieurs conventions avec des partenaires afin de proposer des conditions préférentielles ;
- **Planification patrimoniale** : Volet financier et volet successoral ;
- **Prévoyance** : Gestion et mise en place de plans de base 1<sup>E</sup>, libre passage ou 3A en collaboration avec des partenaires de choix ;
- **Family Office** : Mise à disposition du réseau de professionnels dans les domaines, légal, fiscal et des assurances.

d. **La création et le développement de placements collectifs, l'activité de service et de conseil dans le domaine des placements collectifs**

Nous gérons activement plus de 10 stratégies d'investissements couvrant les principales classes d'actifs. L'objectif de toutes nos stratégies est d'offrir des rendements constants à long terme sur les cycles du marché, tout en maintenant un niveau de risque contrôlé.

Les fonds de l'univers MFM :

- **MFM Global Convertible Bonds**  
Stratégie défensive et peu volatile avec une qualité de crédit élevée.  
Lancé en 2003  
Deux prix Lipper en 2009 et 2013 démontrant la qualité et la résilience de cette stratégie dans des périodes de marchés financiers compliquées.
- **MFM Convertible Bonds Opportunities**  
Une approche dynamique axée sur la convexité avec une qualité de crédit solide.  
Lancé en 2008
- **MFM Global Sustainable Bonds**  
Offre une exposition aux investissements durables sans renoncer aux rendements et à la qualité du crédit. Correspond à un profil risque/rendement élevé par rapport aux pairs et aux indices avec une tarification attractive et offre une combinaison optimale d'expertise en matière d'obligations d'entreprises durables et émergentes.  
Crédit de haute qualité : notation Investment Grade, actuellement A+  
Lancé en 2019
- **MFM Global Thematic Long/Short**  
Stratégie long-short action thématique qui investit à la fois dans des trends à long-terme que dans des thématiques offrant des opportunités à plus court terme. Les thèmes « short » sont utilisés principalement pour le hedging (couverture).  
Lancé en 2015
- **MFM European Credit Opportunities**  
Stratégie de crédit long/short appliquée par l'une des équipes les plus expérimentées du domaine, avec une approche sans contrainte visant à exploiter les inefficacités de marché qu'exhibe les entreprises endettées, entraînant une corrélation quasi nulle avec les actions et les obligations.  
Lancé en 2001
- **MFM Global Alternative Strategies Fund**  
Approche par fonds qui offre une diversification en termes de stratégies, ceci en recherchant différentes sources d'alpha. Stratégie absolue et non corrélée.  
Lancé en 2016
- **MFM Global Fixed-Income**  
Exposition globale aux obligations (sans benchmark) qui favorise la qualité de crédits, les pays les plus liquides et les entreprises aux rendements attractifs.  
Lancé en 2016

- **MFM Global Equity**  
Exposition aux marchés actions mondiaux, axée sur la diversification, en mélangeant des indicateurs fondamentaux qualitatifs et quantitatifs avec pour objectif d’optimiser le ratio risque-rendement.  
La stratégie investit uniquement dans des lignes directes pour s’exposer à des thèmes ou des secteurs spécifiques.  
Lancé en 2016
  
- **MFM Global Real Estate Securities Fund**  
Objectif d’offrir une exposition optimale à l’immobilier international en mêlant actifs immobiliers et sociétés cotées.  
Lancé en 2016
  
- **MFM Asset Allocation Adagio**  
Une approche basée sur la gestion du risque, adaptée aux investisseurs qui recherchent une exposition défensive.  
La stratégie investit dans un large éventail de catégories d’actifs qui visent à offrir des rendements réels attrayants, une forte diversification et une protection contre l’inflation, principalement par le biais d’expositions longues.  
Lancé en 2016
  
- **MFM Asset Allocation Andante**  
Une approche basée sur la gestion du risque, adaptée aux investisseurs qui recherchent une exposition équilibrée.  
La stratégie investit dans un large éventail de catégories d’actifs qui visent à offrir des rendements réels attrayants, une forte diversification et une protection contre l’inflation.  
Lancé en 2016
  
- **MFM Asset Allocation Allegro**  
Une approche basée sur la gestion du risque, adaptée aux investisseurs qui recherchent une exposition orientée vers la croissance.  
La stratégie investit dans un large éventail de catégories d’actifs qui vise à offrir des rendements réels attrayants, une forte diversification et une protection de l’inflation  
Lancé en 2016

## 7. Informations sur les coûts

MFM informe chaque Client des coûts liés aux services financiers fournis par ses soins. Cette information est mise à disposition par MFM lors de la fourniture du service concerné ainsi qu’à tout moment sur demande du Client. MFM applique une politique de coûts totalement transparente et sans rétrocessions.

## 8. Informations sur les risques

MFM informe chaque Client des risques liés aux instruments financiers. La brochure « Risques inhérents au commerce d'instruments financiers (version 2019) » de l'Association suisse des banquiers est mise à disposition par MFM lors de la fourniture du service concerné ainsi qu'à tout moment sur demande du Client.

Cette information est également disponible sur le site internet de l'Association suisse des banquiers à l'adresse :

[ASB Risques inhérents au commerce instruments financiers 2019 FR.pdf \(swissbanking.ch\)](#)

**La gestion de fortune discrétionnaire** présente en principe les risques suivants, qui rentrent dans la sphère de risques du client et donc que ce dernier supporte pleinement :

- **Risque de la stratégie de placement choisie** : La stratégie de placement choisie et convenue avec le client. Le client est conscient qu'il supporte totalement ces risques. Une description des risques et une explication correspondante ont lieu avant que la stratégie de placement ne soit convenue.
- **Risque du maintien de la substance des avoirs, respectivement risque de perte de valeur des instruments financiers dans le portefeuille** : Ce risque, qui peut varier en fonction de chaque instrument financier, est entièrement supporté par le client. La brochure « Risques inhérents au commerce d'instruments financiers » de l'Association suisse des banquiers précitée, résume les risques associés à chaque instrument financier.
- **Risque d'information de la part de MFM, respectivement risque que le gestionnaire de fortune ne dispose pas de suffisamment d'informations pour prendre une décision de placement éclairée** : Lors de la gestion de fortune discrétionnaire, le gestionnaire de fortune prend en compte la situation financière et les objectifs de placement du client (vérification de l'adéquation). Si le client fournit au gestionnaire de fortune des informations insuffisantes ou incorrectes sur sa situation financière et/ou ses objectifs de placement, il existe le risque que MFM ne prenne pas des décisions de placement appropriées pour le client.
- **Risque en tant qu'investisseur qualifié dans les placements collectifs de capitaux** : Les clients qui ont recours à la gestion de fortune dans le cadre d'une relation de gestion de fortune établie sur le long terme sont considérés comme des investisseurs qualifiés au sens de la loi sur les placements collectifs de capitaux. Les investisseurs qualifiés ont accès à des formes de placements collectifs qui leur sont exclusivement ouverts. Ce statut permet de prendre en compte une palette plus large d'instruments financiers dans l'élaboration du portefeuille. Les placements collectifs destinés aux investisseurs qualifiés peuvent être exemptés d'exigences réglementaires. Ces instruments financiers ne sont donc pas ou seulement partiellement soumis aux dispositions

suisses. Cela peut engendrer des risques, en raison notamment de la liquidité, de la stratégie de placement ou de la transparence. Des informations détaillées sur le profil de risque d'un placement collectif spécifique peuvent être trouvées dans les documents constitutifs de l'instrument financier et, le cas échéant, dans la feuille d'information de base et le prospectus.

En outre, la **gestion de fortune discrétionnaire** comporte certains risques qui rentrent dans la sphère de risque du gestionnaire de fortune et pour lesquels MFM est responsable à l'égard du client : MFM a pris les mesures appropriées pour répondre à ces risques, notamment afin de respecter le principe de bonne foi et le principe d'égalité de traitement lors du traitement des ordres des clients.

L'offre du marché prise en considération pour la sélection des instruments financiers ne comprend que les instruments financiers propres et de tiers. Dans le cadre de **la gestion de fortune discrétionnaire**, les instruments financiers suivants sont à la disposition des clients ;

- Actions
- Obligations
- Fonds de placement
- Univers d'investissement MFM

**Dans le cadre du conseil en placement sur des transactions individuelles**, MFM conseille le client sur les instruments financiers portant sur des transactions individuelles, sans tenir compte de l'ensemble du portefeuille du client. Lors du conseil, MFM prend en considération les connaissances et l'expérience du client (vérification du caractère approprié) ainsi que les besoins du client et, sur cette base, donne au client des conseils personnels pour l'achat, la vente ou la conservation d'instruments financiers. Le client décide alors de lui-même dans quelle mesure il souhaite suivre le conseil fourni par MFM. À cet égard, il est responsable de la composition de son portefeuille. **MFM ne vérifie pas la composition du portefeuille et l'adéquation d'un instrument financier pour le client**, c'est-à-dire si un instrument financier correspond aux objectifs de placement et à la situation financière du client.

Lors de conseils en placement sur des transactions individuelles, le client a droit à des conseils de placement personnels. Le conseil en placement sur des transactions individuelles a lieu à l'initiative du client dans le cadre de l'offre de marché prise en considération pour la sélection des instruments financiers. MFM conseille le client au mieux de ses connaissances et avec le même soin que MFM applique habituellement à ses propres affaires.

**Le conseil en placement sur des transactions individuelles** présente en principe les risques suivants, qui rentrent dans la sphère de risques du client et donc que celui-ci supporte pleinement :

- **Risque du maintien de la substance des avoirs, respectivement risque de perte de valeur des instruments financiers dans le portefeuille** : Ce risque, qui peut varier en fonction de chaque instrument financier, est entièrement supporté par le client. La brochure « Risques inhérents au commerce d'instruments financiers » de l'Association

suisse des banquiers précitée, résume les risques associés à chaque instrument financier.

- **Risque d'information de la part de MFM, respectivement risque que MFM ne dispose pas de suffisamment d'informations pour pouvoir formuler un conseil approprié** : Lors d'un conseil en placement sur des transactions individuelles, MFM prend en compte les connaissances et l'expérience du client (vérification du caractère approprié) ainsi que les besoins du client. Si le client fournit au gestionnaire de fortune des informations insuffisantes ou incorrectes sur ses connaissances, son expérience et/ou ses besoins, il existe le risque que MFM ne puisse pas le conseiller de manière appropriée.
- **Risque d'information de la part du client respectivement, risque que le client ne dispose pas de suffisamment d'informations pour être en mesure de prendre une décision d'investissement éclairée** : Lorsqu'un conseil en placement sur des transactions individuelles est fourni, MFM ne prend pas en considération la composition du portefeuille et ne procède pas à un contrôle de l'adéquation par rapport aux objectifs de placement et à la situation financière du client. En conséquence, le client a besoin de connaissances spécialisées pour comprendre les instruments financiers. Ainsi, le conseil en placement sur des transactions individuelles crée le risque pour le client que, en raison d'un manque de connaissances financières ou d'une connaissance financière insuffisante, il prenne des décisions de placement qui ne correspondent pas à sa situation financière et/ou à ses objectifs de placement et qui ne sont pas appropriés.
- **Risque lié au timing du traitement de l'ordre, respectivement risque que le client passe un ordre d'achat ou de vente trop tard après avoir consulté MFM, ce qui peut entraîner des pertes de cours** : Les conseils prodigués par MFM se fondent sur les données du marché disponibles au moment où MFM est consultée et ne sont valables que pour une courte période en raison de leur dépendance au marché financier.
- **Risque d'une surveillance lacunaire, respectivement risque que le client ne surveille pas son portefeuille ou ne le surveille pas de manière suffisante** : MFM n'a à aucun moment l'obligation de surveiller, conseiller, avertir ou renseigner sur la qualité des différentes positions et/ou la composition du portefeuille. Une surveillance insuffisante par le client peut s'accompagner de divers risques, tels que les risques de concentration.
- **Risque en tant qu'investisseur qualifié dans les placements collectifs de capitaux** : Les clients qui ont recours au conseil en placement sur des transactions individuelles dans le cadre d'une relation de conseil en placement établie sur le long terme sont considérés comme des investisseurs qualifiés au sens de la loi sur les placements collectifs de capitaux. Les investisseurs qualifiés ont accès à des formes de placements collectifs qui leur sont exclusivement ouverts. Ce statut permet de prendre en compte une palette plus large d'instruments financiers dans l'élaboration du portefeuille. Les placements collectifs destinés aux investisseurs qualifiés peuvent être exemptés



d'exigences réglementaires. Ces instruments financiers ne sont donc pas ou seulement partiellement soumis aux dispositions suisses. Cela peut engendrer des risques, en raison notamment de la liquidité, de la stratégie de placement ou de la transparence. Des informations détaillées sur le profil de risque d'un placement collectif spécifique peuvent être trouvées dans les documents constitutifs de l'instrument financier et, le cas échéant, dans la feuille d'information de base et le prospectus.

En outre, **le conseil en placement sur des transactions individuelles** comporte certains risques qui rentrent dans la sphère de risque de MFM et pour lesquels MFM est responsable à l'égard du client : MFM a notamment pris les mesures appropriées pour répondre à ces risques, surtout afin de respecter le principe de bonne foi et le principe d'égalité de traitement lors du traitement des ordres des clients.

L'offre du marché prise en considération pour la sélection des instruments financiers ne comprend que les instruments financiers propres et de tiers. Dans le cadre du conseil en placement sur des transactions individuelles, les instruments financiers suivants sont à la disposition des clients :

- Actions
- Obligations
- Fonds de placement
- Produits structurés
- Univers d'investissement MFM
- Matières premières / Métaux précieux

## 9. Informations sur les instruments financiers

### a. Feuille d'information de base (FIB)

Dans le cadre d'un mandat de conseil en placement, selon l'instrument financier concerné et, dans la mesure où l'émetteur le fournit, MFM met à disposition une feuille d'information de base à chaque Client privé (selon catégorisation LSFIn) pour toute recommandation personnelle d'acquisition, mais aussi lors d'exécution d'ordres sur demande du Client privé.

Ce document contient des informations sur les caractéristiques du produit ainsi que sur ses risques et ses coûts et, permet de comparer différents instruments financiers selon un contenu et un format similaire.

### b. Prospectus

Dans le cadre d'un mandat de conseil en placement, selon l'instrument financier concerné et, dans la mesure où l'émetteur le fournit, MFM met à disposition un prospectus de l'instrument financier sur demande d'un Client privé (selon catégorisation LSFIn) pour toute recommandation personnelle d'acquisition.

L'émetteur est responsable de la publication du prospectus de l'instrument financier dans le cadre d'une offre au public ou d'une demande d'admission à la négociation sur une plate-forme de négociation. Ce document contient des informations sur :

- L'émetteur et sur le garant ou le donneur de sûretés
- Les valeurs mobilières offertes au public ou destinées à la négociation, notamment les droits, les obligations et les risques des investisseurs liés à ces valeurs
- L'offre, notamment le mode de placement et l'estimation du produit net de l'émission.

#### 10. Relations économiques avec des tiers concernant les services financiers proposés

Le client est réputé informé par la Banque dépositaire qu'elle a retenu des frais et commissions bancaires facturés pour les transactions effectuées dans ses livres en relation avec les avoirs sous gestion du client.

Dans le cadre de ses relations commerciales avec les Banques dépositaires et les Tiers, MFM peut être amenée à recevoir des commissions ou rémunérations qui peuvent être liées à une transaction ou être récurrentes. Afin d'éviter notamment tout conflit d'intérêts entre les parties, MFM s'engage à refuser de telles commissions ou rémunérations et le cas échéant à les restituer au Client dans leur intégralité.

Toutefois et en dérogation à ce qui précède, MFM est en droit de garder les commissions sur changes monétaires versées par les banques dépositaires et représentant un montant de maximum 0.375 % sur le montant total de l'opération de change.

De plus, le Client est informé que lorsque les Avoirs sous gestion sont investis dans les compartiments de la SICAV MFM Funds (Lux), MFM perçoit des commissions de gestion, et ce conformément au prospectus du fonds. En principe, ces commissions s'élèvent à maximum 1.6 % des avoirs investis. Le Client accepte d'ores et déjà que MFM garde lesdites commissions en sus de ses honoraires éventuels prévus dans le contrat de mandat de gestion MFM ou le contrat de conseil en placement MFM et renonce ainsi à en demander leur restitution.

#### 11. Informations sur l'offre de marché prise en considération

L'offre de marché prise en considération par MFM lors de la sélection des instruments financiers comprend ses propres instruments financiers et des instruments financiers de tiers.

#### 12. Avoirs sans nouvelles

Il peut arriver que les contacts avec les clients soient rompus et qu'en conséquence les avoirs tombent en déshérence. De tels avoirs peuvent définitivement tomber dans l'oubli par les clients et leurs héritiers. Afin d'éviter la perte de contact, respectivement à ce que les avoirs tombent en déshérence, il est recommandé ce qui suit :

- **Changements d'adresse et de nom** : veuillez nous informer immédiatement si vous changez de lieu, d'adresse de correspondance ou de nom.

- **Instructions spéciales** : Veuillez nous informer sur les absences prolongées et tout réacheminement de la correspondance vers une adresse tierce ou de la garde de la correspondance, ainsi que les données de contact en cas d'urgence pendant cette période.
- **Décharge de renseignement** : Il est recommandé de désigner une personne autorisée à laquelle le gestionnaire de fortune peut s'adresser en cas de perte de contact (mention de cette personne dans le mandat signé avec MFM).
- **Information à des personnes de confiance et dispositions testamentaires** : Une autre possibilité pour éviter la perte de contact et les avoirs sans nouvelles est qu'une personne de confiance soit informée de la relation avec le gestionnaire de fortune. Toutefois, le gestionnaire de fortune ne peut fournir des informations à une telle personne de confiance que s'il en a été autorisé par écrit. De plus, les avoirs concernés peuvent par exemple être mentionnés dans un testament.

Vous trouverez également de plus amples informations dans la brochure « Directives relatives au traitement des avoirs sans contact et en déshérence auprès de banques suisses » de l'Association suisse des banquiers (ASB). La brochure est disponible sur Internet à l'adresse suivante : <https://www.swissbanking.ch>.

La dernière mise à jour du présent document est disponible sur notre site internet <https://mirante.ch/>