

# Risque de concentration résultant de produits structurés, absence de responsabilité de la banque dans la mesure où le client a été dûment averti du risque

Sujet: **Conseil en placement**    Numéro de cas: **2008/13**

Le client, un investisseur averti, disposait de 800 000 CHF qu'il désirait placer. La banque examina ses besoins avec sérieux. Au vu de sa capacité de risque et de sa propension au risque, elle lui conseilla notamment d'investir 500 000 CHF dans des produits structurés. Elle lui proposa dix produits de diverses provenances. Le client prit sa décision sans tenir compte du conseil de la banque, il choisit quatre produits et investit 125 000 CHF dans chacun d'entre eux. Trois étaient des produits du type «Multi-Barrier Reverse Convertible», qui reposaient tous sur quatre actions différentes dont, dans les trois cas, l'action UBS SA. Avec l'évolution négative du marché boursier, la «barrière» fut atteinte pour les trois produits. Et pour les trois produits, à l'échéance, le client se vit livrer des actions UBS SA qui furent enregistrées en dépôt. Il en résulta qu'après l'échéance des produits structurés et malgré une forte dépréciation, les actions UBS SA représentaient encore quelque 30% de la valeur du dépôt.

La banque parvint à convaincre l'Ombudsman que le client avait été correctement conseillé: elle lui avait soumis une proposition pertinente et l'avait informé en détail sur chacun des produits, ce que d'ailleurs l'intéressé ne contesta pas. Il était donc conscient des risques et disposé à les prendre. De plus, non seulement il avait tenu à répartir le montant affecté à des produits structurés sur quatre produits seulement, mais il avait choisi lui-même ces produits parmi ceux proposés par la banque. Or selon lui, celle-ci aurait dû l'avertir explicitement que, compte tenu de sa sélection et si le scénario du pire – que personne n'attendait – se réalisait, les actions UBS SA représenteraient 30% de son dépôt. Il considérait que la banque aurait dû le mettre en garde par rapport à un éventuel risque de concentration.

On doit donner raison au client sur un point: une prestation de conseil sérieuse ne doit pas se cantonner à envisager la situation telle qu'elle prévaut au moment du conseil. Si la banque recommande des produits structurés pour lesquels on n'est pas certain des modalités de remboursement du client à l'échéance, le conseiller doit envisager les différentes configurations. Si l'une des variantes aboutit à un résultat contraire aux principes reconnus en matière de conseil en placement et de gestion de fortune, il lui appartient de modifier sa proposition de telle sorte que ce résultat ne puisse pas se concrétiser. Si le client n'a cure des conseils de la banque, celle-ci a tout intérêt à se le faire confirmer par écrit à des fins de preuve.

En l'espèce, il était prévisible que l'une des configurations aboutirait à un risque de concentration. Et nul ne contesta qu'il n'y aurait pas eu de risque de concentration si le client avait suivi le conseil de la banque. En outre, la banque fut en mesure de prouver qu'elle avait averti le client que sa décision augmentait le risque de détenir un grand nombre d'actions d'une même entreprise. Pourrait-il «vivre avec» si, à l'échéance des produits structurés, on lui «attribuait» des actions dans tous les cas? La banque avait invité le client à se poser la question. Certes, elle n'avait pas explicitement évoqué la possibilité d'un risque de concentration. Mais elle avait fait en sorte que le client, qui disposait d'une

expérience boursière conséquente, puisse prendre sa décision au regard des informations essentielles. Selon l'Ombudsman, c'est suffisant. On ne répètera jamais assez que la banque, dans le cadre d'une prestation de conseil, n'est pas tenue de prendre en compte tous les intérêts du client. Elle n'est pas son tuteur. Il lui appartient seulement – et ce n'est pas rien – de mettre le client en mesure de prendre sa décision en toute connaissance de cause. En l'espèce, pour l'Ombudsman, il était indubitable qu'elle l'avait fait, et que c'était donc au seul client d'assumer les conséquences de sa décision.