

Spéculation sur un produit à capital protégé?

Sujet: **Conseil en placement** Numéro de cas: **2008/10**

En juillet 2008, le client se renseigna sur un éventuel placement. Le conseiller lui recommanda un produit à capital protégé qui, à la date de la prestation de conseil, se vendait à 83,5% de son montant nominal. Calculé sur la base de l'échéance prévue, en 2011, et rien qu'à cause de cette décote, le rendement s'établissait d'emblée à plus de 5% par an. Le client prétendit que le conseiller ne lui avait pas indiqué qu'il s'agissait d'un produit de Lehman Brothers. Il n'avait donc pas suivi le cours, car il s'était fié aux affirmations du conseiller selon lesquelles le montant nominal serait remboursé à 100% à l'échéance. Aussi tomba-t-il des nues, selon ses propres dires, lorsque le conseiller lui téléphona juste après la faillite de Lehman Brothers et lui annonça que lui aussi faisait partie des victimes collatérales. Selon lui, en juillet 2008, la banque n'aurait plus dû être autorisée à lui vendre le produit. Mais surtout, elle aurait dû être tenue de lui préciser qui était l'émetteur et garant.

Ce qui est décisif selon l'Ombudsman, c'est le risque que le client est disposé à assumer. Comme indiqué dans l'exemple précédent, le marché envisageait l'avenir de manière plutôt pessimiste. L'Ombudsman considère donc très clairement qu'à cette date, il ne fallait plus vendre de produits de Lehman Brothers à un client axé sur la sécurité. Si en revanche le client était informé des risques et prêt à les assumer dans une certaine mesure, il n'y a rien à reprocher à la banque qui, dans cette situation, lui a vendu un produit de Lehman Brothers.

Dans le cas présent, on ne parvint pas à s'entendre sur les risques que le client était disposé à prendre. Mais ce qui est sûr, c'est que le conseiller avait vanté les mérites du produit en arguant d'une très forte rémunération et d'une protection intégrale du capital à l'échéance. Il prétendit avoir dit au client qu'il s'agissait d'un produit de la banque d'investissement américaine Lehman Brothers. De plus, toujours selon le conseiller, ceci figurait dans le fact sheet remis au client, lequel fact sheet spécifiait une fois encore à la fin – et de façon très visible – qu'il ne s'agissait pas d'un produit «maison». Par ailleurs, nul ne contesta que le client ne s'était pas préoccupé de savoir pourquoi on avait pu lui proposer un produit apparemment sûr affichant un rendement largement supérieur à la moyenne. Le client reconnut enfin qu'à l'époque, il était au courant des problèmes que connaissaient de nombreuses banques et savait que Bear Stearns aurait fait faillite si elle n'avait pas été reprise par une autre banque. Comme en outre, normalement, chacun est supposé savoir qu'un taux d'intérêt élevé reflète toujours un risque lié au placement concerné, on pouvait tout à fait imaginer, selon l'Ombudsman, que le client non plus n'en ignorait rien et qu'il avait choisi d'acheter un titre spéculatif dans l'espoir que tout irait bien. Mais l'Ombudsman ne parvint pas à répondre de façon concluante à ces questions, ni à analyser l'ensemble de la situation, de sorte qu'il fut contraint de suspendre la procédure de médiation et de renvoyer le client devant le juge.