

Des fortunes diverses pour les distributeurs
Revue de jurisprudence
Publié le 27.05.2016

Des fortunes diverses pour les distributeurs © Fotolia © Fotolia Par Nicolas Ducros
(nducros@agefi.fr)

Extrait

Commentaire réalisé lors d'un échange avec un CGP

PRODUIT FINANCIER
Une épargne partiellement garantie.

Extrait de l'article

En avril 2016, la banque BNP Paribas a été mise en cause pour avoir vendu à l'été 2001, le produit « BNP Garantie Jet 3 », censé permettre à des souscripteurs d'espérer un triplement de leur épargne en dix ans, ou de récupérer leur mise, à condition de rester durant ce délai sur le produit par le biais d'un contrat d'assurance vie. S'agissant de la garantie en capital promise, « le tribunal a reconnu la culpabilité de la banque, les investisseurs ayant perdu à l'issue de la période une part équivalente à 10 % de leur capital en raison des frais de souscription et de gestion », relève Hélène Feron-Poloni, avocate associée, qui a représenté certains épargnants à l'instance. Si la question de la promesse du triplement du capital n'a pas été abordée, « c'est juste parce qu'elle n'a pas été examinée par le tribunal car le Parquet ne l'a pas visée dans sa citation, poursuit-elle. BNP Paribas n'est donc pas relaxée ». Le cabinet a mis en place une procédure groupée afin de permettre aux souscripteurs d'obtenir le remboursement des frais.

Ma remarque

Innovation car le Tribunal a pris en compte non seulement les frais de souscription mais également les frais de gestion dans son jugement.

Prendre les frais de gestion est à ma connaissance une nouveauté dans ce type de cas puisque ces derniers intégrés dans l'ensemble des calculs de rendement pour le client n'ont jamais (ou très rarement) été pris en compte. A priori, dorénavant c'est la chaîne complète des frais qui sera analysée voire attaquée si non justifiée et non justifiable. Le futur s'annonce aussi délicat pour les revendeurs financiers que prometteur pour les vrais professionnels.

Une autre phrase m'interpelle à savoir : "Si la question de la promesse du triplement du capital n'a pas été abordée, « c'est juste parce qu'elle n'a pas été examinée par le tribunal car le Parquet ne l'a pas visée dans sa citation".

Ma remarque

Cette phrase est très importante parce qu'elle peut laisser supposer (je pense qu'elle suppose voire qu'elle prévient) que la prochaine fois les avocats attaqueront (en informant et en expliquant au parquet les réalités et différences entre les produits mathématiques et les investissements directs) sur le principe des conditions de la détermination de la référence ainsi que sur sa crédibilité financière (et non mathématique) en terme de référence parfaitement fondée. Comme tu le sais cette crédibilité est de 0 car elle n'est qu'un support mathématique comme pourrait l'être la variation du nombre de chaises chez toi depuis 30 ans. En clair, comment prendre une référence sur un marché financier (lui-même faussé par le mark-to-market) alors que l'investissement se fait sur un algorithme (souviens toi de nos conversations sur la courbe de Gauss) et non sur le marché lui-même ? Sur ce point ils sont sur un boulevard car juridiquement on ne peut utiliser une référence sans que cette dernière ne soit directement reliée à l'objet...ce qui n'est pas le cas des algorithmes puisqu'ils ne se servent que de valeurs (simple chiffres) financières, non comme investissement ou référence cohérente, mais comme base statistique de calcul.

Je constate que là où les professionnels ont tendance à rester sur leurs connaissances passées (trop souvent trop limitées et orientées), les avocats, eux, avancent à grand pas dans l'auscultation minutieuse des produits.

En fait, c'est bien eux qui vont devenir des pros et je crains qu'il n'y ait plus de place pour la tchatche actuelle et le nombrilisme de la majorité des associations de professionnels financiers qui dans la réalité ne sont trop souvent que des revendeurs d'histoires préfabriquées sur les sables mouvants de l'idiotie de l'extrapolation du mark-to-market en référence financière. Il est évident qu'il faudra revenir (le moment s'approche de plus en plus) à la base des marchés financiers à savoir un prix pour un volume et à une structuration des produits des plus simplifiés. L'avenir est bien à l'Information Financière Humainement Responsable.

Vous trouverez également dans l'article la notion juridique « une obligation d'information complète et loyale », notion juridique qui reste totalement occultée actuellement malgré les enseignements des crises répétitives. Il est vrai que dans la réalité actuelle l'abus de confiance et de l'escroquerie des épargnants non avertis reste la base des rémunérations des revendeurs de produits financiers. Produits financiers montés sur des histoires et des chiffres totalement faussés.

« Toute vérité passe par trois phases : d'abord elle est ridiculisée, puis elle est combattue, et enfin elle est considérée comme évidente »

Arthur Schopenhauer.

(1) Arrêt n°14/12414 du 8 mars 2016 (2) Décision n°14/04089 du 7 janvier 2016 (3) Arrêt n°14/19437 du 18 mars 2016 (4) Arrêts n° 14/02335, 14/01776 et 14/02443 du 23 février 2016 (5) Jugement n°2014 005721 du 10 mars 2016 (6) Arrêt n°15/01451 du 23 février 2016

Toutes les décisions traitées sont accessibles en ligne sur [www. agefiactifs.com](http://www.agefiactifs.com)

