

Baisse de valeur de vos placements : à qui la faute?

En période de baisse des marchés financiers, plusieurs investisseurs se plaignent de leur conseiller en placement. Puisque ce dernier ne dispose pas d'une boule de cristal lui permettant de prédire le cours de la Bourse, dans quelles circonstances engage-t-il sa responsabilité pour les pertes subies par un client?

■ PAR ME SUZANNE GAGNÉ

La chute de valeur du portefeuille d'un client n'est pas une cause suffisante pour poursuivre en justice un conseiller en placement. L'obligation du conseiller en est une de moyen et non de résultat quant au succès de ses recommandations sur des titres. En revanche, l'investissement n'est pas une loterie, mais une activité rationnelle qui doit respecter des principes bien établis. Parfois, la dévaluation des titres, cause immédiate de la perte, laisse présager une faute préalable du conseiller dans la composition du portefeuille ou dans l'évaluation des besoins du client, de ses objectifs de placement et de sa tolérance au risque.

La règle d'or : Bien connaître son client

À l'ouverture d'un compte auprès d'un conseiller en placement, le client adhère à une convention type comportant plusieurs dispositions, dont les plus importantes ont trait à son profil d'investisseur. C'est l'occasion pour le conseiller de s'acquitter de son devoir fondamental qui consiste à bien connaître la situation financière et personnelle du client, de même que ses objectifs d'investissement.

Le respect de la règle « Bien connaître son client » permet au conseiller de s'assurer que sa recommandation correspond au profil d'investisseur du client. Il ne peut garantir le résultat, mais il doit s'assurer que la stratégie qu'il propose est appropriée étant donné les circonstances et que le risque encouru est bien compris et toléré par le client.

C'est là qu'entre en jeu l'importance de la personnalité du client. Suivant un principe reconnu

par les tribunaux, « l'intensité du devoir de conseil sera d'autant plus importante que les connaissances du client en matière d'investissement sont faibles ». Le conseiller doit donc évaluer les connaissances du client afin de pouvoir le renseigner adéquatement. Cette évaluation doit aller au-delà des idées reçues, comme celle voulant que les gens d'affaires connaissent forcément toutes les subtilités de la Bourse. Le conseiller doit prendre garde de ne pas surestimer les connaissances en placement du client.

La confiance qu'un client voue à son conseiller en placement joue également un rôle-clé puisqu'elle le place généralement en situation de dépendance ou de vulnérabilité; il est prévisible que le client suivra les recommandations de son spécialiste. La règle « Bien connaître son client » oblige donc le conseiller à s'intéresser de près à la personne qui lui fait confiance et vise à lui fournir les outils nécessaires pour réaliser son mandat, tout en protégeant les intérêts du client.

Dans le cas d'un client possédant peu de connaissances en placement et dont l'objectif primordial est la préservation de son capital de retraite, le conseiller sera tenu responsable des pertes subies s'il lui a recommandé une stratégie d'investissement ou des titres risqués qui ne convenaient pas à son objectif ni à ses besoins. C'est le manquement du conseiller à son obligation de bien connaître son client qui sera alors sanctionné, et non son incapacité à anticiper une baisse des marchés.

Car la boule de cristal permettant de prédire le cours de la Bourse n'existe pas. ❏



BARREAU DE QUÉBEC



L'auteure est associée du cabinet Létourneau Gagné S.E.N.C.R.L. Vous pouvez la joindre au sgagne@letourneau-gagne.ca - www.letourneau-gagne.ca

Afin de faciliter la lecture, l'expression « conseiller en placement » vise tous les intervenants qui offrent des produits et services financiers, notamment les courtiers en valeurs mobilières de plein exercice, les courtiers en épargne collective et leurs représentants.

NDLR : Cet article ne peut constituer une opinion juridique liée à des faits spécifiques et n'engage que son auteur. La CCQ remercie Rachel Journeault, avocate-conseil chez Tremblay Bois Mignault Lemay, pour sa collaboration à la coordination de cette chronique.