

Informations générales concernant la Banque Bordier & Cie SCmA et les services financiers fournis (« Brochure d'information »)

Cette brochure a pour objectif de fournir aux Clients (ci-après : le **Client** ou les **Clients**) des informations sur la Banque Bordier & Cie SCmA (ci-après : la **Banque** ou **Bordier**), sur les services financiers qu'elle fournit, sur certains risques généraux liés aux instruments financiers, sur les relations économiques que Bordier peut entretenir avec des tiers ainsi que sur la Loi sur les services financiers (LSFin) et la classification des clients.

Par ailleurs, la Banque attire l'attention du Client sur le fait que toutes ces informations sont également disponibles sur le site internet de Bordier (www.bordier.com) dans les rubriques mentionnées ci-dessous et qu'elles y seront mises à jour régulièrement dans la mesure du nécessaire.

1. Informations générales

1.1. La banque Bordier & Cie SCmA

Bordier & Cie SCmA est une société en commandite par actions dont le siège se trouve au 16, rue de Hollande, 1211 Genève 11, case postale 5515, Suisse.

Elle est inscrite au registre du commerce de Genève sous le numéro d'identification (IDE) CHE-102.616.388.

La Banque peut être jointe par téléphone au + 41 58 258 00 00, par fax au + 41 58 258 00 40 ou par courriel à l'adresse info@bordier.ch dans les langues suivantes : français, allemand, anglais et espagnol.

En Suisse, Bordier dispose également d'une succursale à Zurich qui se trouve à Talstrasse 83, 8001 Zurich ainsi que de bureaux à Nyon, Rue de la Porcelaine 13, 1260 Nyon et Berne, Spitalgasse 40, 3011 Berne.

Présent sur diverses autres places financières à travers le monde, le groupe Bordier possède également des banques à Singapour et aux Iles Turques et Caïques ainsi que des sociétés de gestion à Paris, Londres et Montevideo.

Bordier & Cie SCMA est au bénéfice d'une autorisation « Banque » accordée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) dont le siège se trouve Laupenstrasse 27, 3003 Berne, Suisse. Selon l'art. 6 de la Loi sur les services financiers, l'autorisation d'opérer en tant que « Banque » vaut autorisation d'opérer en tant que maison de titres, gestionnaire de fortune collective, gestionnaire de fortune ou trustee.

Le champ d'activité de Bordier se concentre essentiellement sur la gestion de fortune et le conseil en placement ainsi que les activités qui en dérivent, tel que l'exécution et la transmission d'ordres, la planification financière et les conseils juridiques et fiscaux associés, la consolidation de portefeuilles ou les crédits Lombard notamment.

1.2. La procédure de médiation

En cas de litige avec la Banque, le Client peut en tout temps engager une procédure de médiation avec un organe de médiation reconnu par le Département fédéral des finances (DFF).

Bordier est affiliée à l'organe de médiation suivant :

Ombudsman des banques suisses
Bahnhofplatz 9
Case postale
CH-8021 Zurich

Téléphone : +41 43 266 14 14 (D/E) +41 21 311 29 83 (F/I)

Téléfax : +41 43 266 14 15

2 Les services financiers fournis

En sa qualité de banque, Bordier propose à ses Clients une large gamme de services et d'instruments financiers afin de répondre au mieux à leurs besoins. Vous trouverez ci-dessous de plus amples informations sur les caractéristiques principales et le fonctionnement des services financiers offerts.

- a. **L'exécution et la transmission d'ordres sans conseil (*Execution only*).** Dans le cadre de cette activité, Bordier s'engage uniquement à exécuter ou transmettre les ordres ponctuels d'investissement du Client et ne fournit en particulier aucune recommandation personnalisée. La Banque ne procède à aucune vérification du caractère approprié et adéquat avant de fournir ce service financier. L'analyse des instruments financiers et les risques qu'ils comportent incombent donc exclusivement au Client.
- b. **Le conseil en placement.** Dans le cadre de cette activité, Bordier recommande au Client d'acheter ou de vendre des instruments financiers, étant précisé que les transactions sont décidées et instruites par le Client exclusivement. En fonction des besoins du Client, Bordier peut fournir deux types de conseils en placement, correspondant à deux contrats de mandat distincts :
 - (i) **le mandat de conseil lié à des transactions isolées :** Dans ce cas, les recommandations personnalisées fournies au Client sont principalement sollicitées à son initiative et portent uniquement sur des transactions isolées qui ne tiennent pas compte de l'ensemble du portefeuille du Client. La Banque doit se renseigner au préalable sur les connaissances et l'expérience du Client afin de vérifier tant sa connaissance du service proposé que celle des instruments financiers recommandés. Le service de conseil en placement lié à des transactions isolées ne lie Bordier qu'au moment de l'exécution de l'ordre. Bordier n'assume aucune responsabilité de suivi des cours des positions dans les portefeuilles de ses Clients sous un tel mandat, et n'est en particulier pas tenue de les contacter pour les conseiller quant aux actions à entreprendre.
 - (ii) **le mandat de conseil tenant compte de l'ensemble du portefeuille :** Dans ce cas, Bordier se renseigne au préalable non seulement sur les connaissances et l'expérience du Client, mais également sur sa situation financière ainsi que ses objectifs de placement et vérifie ainsi le

caractère adéquat des instruments financiers recommandés, au regard notamment de son profil de risque.

Dans tous les cas, dans la mesure où l'instrument financier est approprié ou adéquat, les recommandations personnalisées de Bordier peuvent porter sur des actions, des obligations, des devises, des fonds de placement traditionnels ou alternatifs et des options ou des produits structurés sur ces classes d'actifs. Bordier met gratuitement à disposition de ses Clients les feuilles d'information de base et, sur demande, le prospectus concernant les instruments financiers recommandés.

c. La gestion de fortune discrétionnaire. Dans le cadre de cette activité, Bordier dispose d'un mandat l'autorisant à placer les valeurs patrimoniales pour le compte de ses Clients, étant précisé que les transactions sont décidées et instruites par la Banque exclusivement. Dans ce cas, Bordier se renseigne au préalable non seulement sur les connaissances et l'expérience du Client, mais également sur sa situation financière ainsi que ses objectifs de placement et vérifie ainsi le caractère adéquat des instruments financiers qui seront placés dans le portefeuille du Client, au regard notamment de son profil de risque.

d. Autres activités liées à la fourniture de service financier

Bordier octroie des crédits pour exécuter des opérations sur instruments financiers (crédit Lombard) ou financer tout type d'opération de ses clients (prêt sur titre).

3. Le profil de risque

Bordier détermine avec le Client le profil de risque de ce dernier sur la base d'informations collectées au moyen d'un questionnaire.

À l'issue de cet exercice, le Client peut soit de conserver le profil de risque déterminé sur la base du questionnaire, soit choisir un profil qui s'en écarte,

Bordier offre au Client les profils de risque suivants :

a. Revenu / Income

C'est le profil comportant le moins de risques.

Le Client est un investisseur avec une faible tolérance au risque et dont l'objectif principal est de préserver son capital en minimisant les risques. Ses besoins en liquidité sont plus importants que la moyenne. Il favorise les investissements offrant du rendement et/ou les actifs à taux fixes au détriment des actions.

b. Défensif / Defensive

Le Client est un investisseur avec une tolérance au risque inférieure à la moyenne. Les pertes qu'il est prêt à assumer sont modérées. Son objectif principal est la génération de revenus pour faire face à ses liquidités.

c. Équilibré / Balanced

Le Client est un investisseur avec une tolérance au risque moyenne. Il est prêt à assumer des pertes raisonnables pour atteindre son objectif d'accroissement du capital à un rythme modéré. Ses besoins de liquidité sont limités.

d. Croissance / Growth

Le Client est un investisseur avec une tolérance élevée au risque. Il est prêt à assumer des pertes significatives. Il considère que la prise de risque paie dans la durée. Son horizon temps en matière d'investissement est supérieur à 5 ans. Son objectif est de faire croître son capital dans la durée, le temps étant son allié. Ses besoins en rendement et en liquidités sont limités. Il favorise les actions au détriment des actifs à taux fixes.

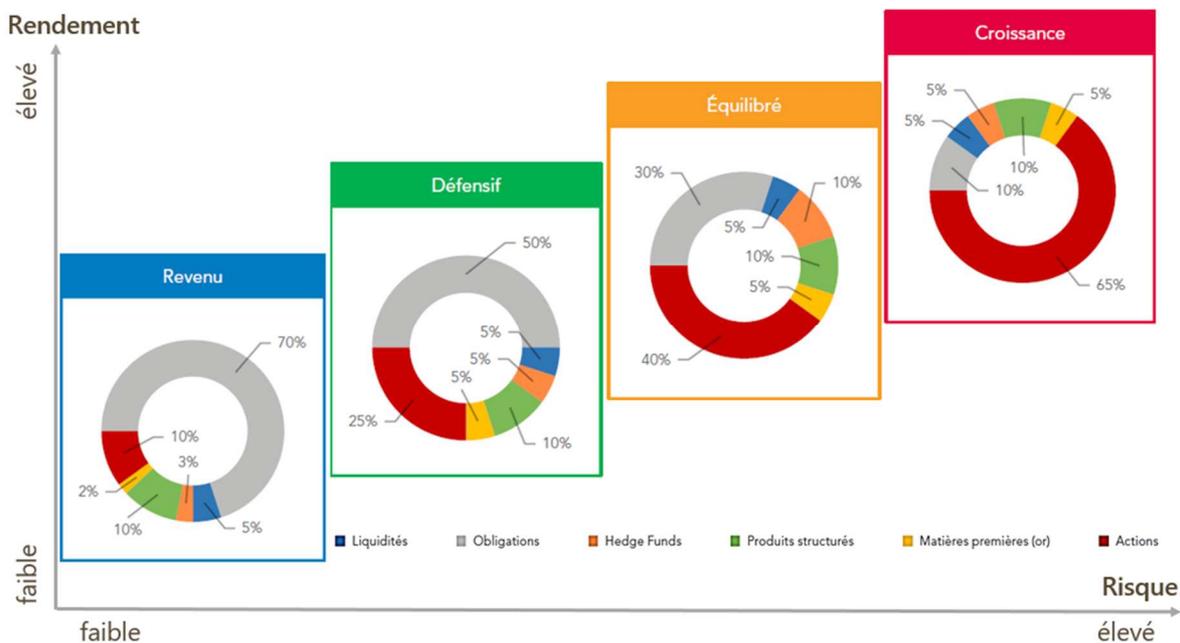
4. Les stratégies d'investissement

4.1 Les stratégies classiques

À chacun de ces profils de risque, correspond au moins une stratégie d'investissement déterminée par la Banque.

Ces stratégies visent à adapter l'allocation des portefeuilles des Clients aux différentes classes d'actifs et à leurs devises et caractéristiques de rendement espéré, ajusté du risque.

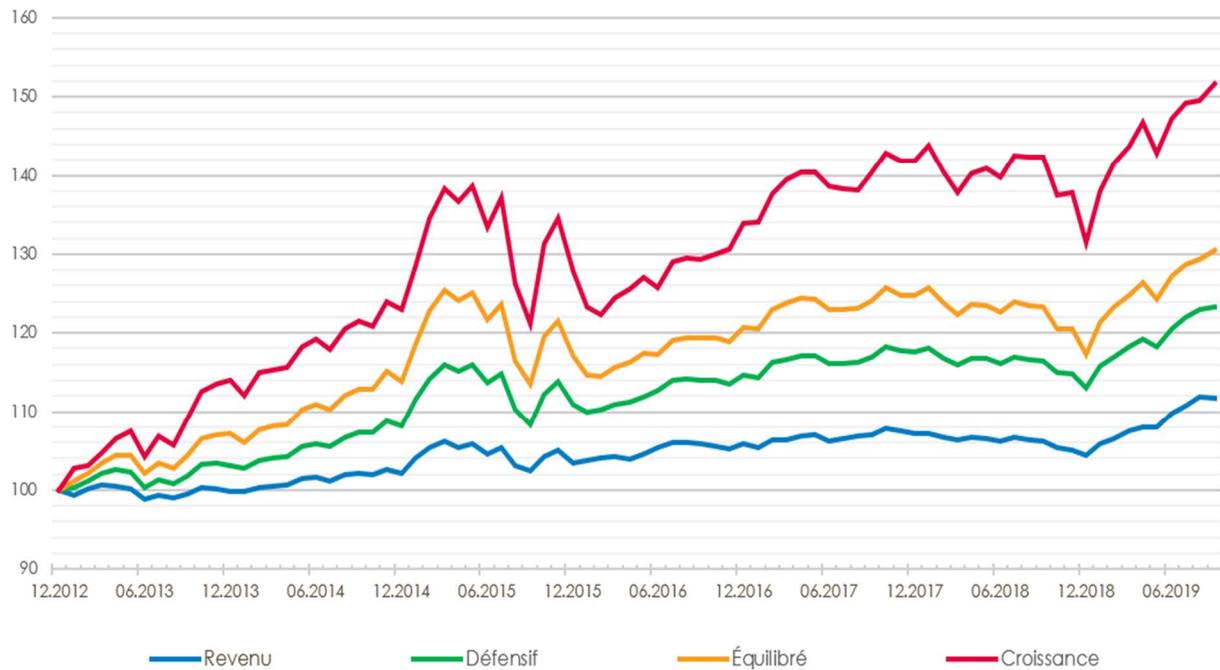
On peut ainsi décrire de manière illustrée la composition moyenne d'un portefeuille en fonction du profil de risque :



De ces stratégies et de leurs allocations types d'actifs découlent les performances attendues des portefeuilles, croissantes avec le risque accepté. Ceci s'illustre par le comportement historique des allocations correspondantes aux différents profils de risque, ici :

EUR - Profils de risque

Rentabilité totale rebasée à 100, en début de période



4.2 Les stratégies spécifiques

À côté de ces stratégies classiques, Bordier permet à ses Clients de choisir parmi deux stratégies obligataires spécifiques (a) Global Fixed Income - Defensive ou (b) Global Fixed income - Enhanced Yield.

a. Global Fixed Income - Defensive

Cette stratégie est réservée aux Clients dont le profil de risque calculé ou choisi est ou Défensif/Defensive et qui peuvent investir au minimum USD 5 millions. Elle cherche à exploiter les poches de valeurs obligataires, elle conserve un biais plutôt défensif de par la gestion simultanée du risque lié aux émetteurs (qualité investissement) et une recherche d'exposition faible à modérée aux risques de taux. Elle investit principalement dans des obligations d'entreprises, de gouvernements (souveraines, quasi souveraines) et d'entités supranationales, de qualité « investissement grade », et dont le siège peut être dans les pays développés ou dans les pays émergents. Certaines situations spécifiques peuvent aussi amener à investir dans des titres de catégorie « Haut Rendement ». La stratégie peut investir jusqu'à 5% dans des instruments de dette privée. Les échanges de dette privée peuvent être rares, c'est pourquoi dans l'intérêt du client, il peut être préférable de considérer des délais de rédemption importants pour minimiser l'impact de la vente sur la valeur du capital investi dans ces titres (environ 12mois). La stratégie peut investir dans des obligations libellées en monnaies locales. Étant donné que les marchés obligataires peuvent connaître des périodes d'illiquidité dans tous les segments, l'horizon d'investissement recommandé dans la stratégie est de 12 mois au minimum. En cas de liquidation précoce, des pertes peuvent être encourues selon le délai de liquidation exigé. Ceci est particulièrement vrai en cas de liquidation coïncidant avec un épisode

de stress de liquidité. En tous les cas, le gérant cherchera à minimiser l'impact des ventes sur la performance sauf si le délai imparti par le client ne le permet pas.

Outre les obligations en lignes directes, le gérant peut décider de confier la gestion d'une part minoritaire de la stratégie à d'autres gérants dans le cas où un segment spécifique du marché obligataire répondant au besoin de diversification de la stratégie nécessiterait une expertise non directement présente chez Bordier, ou à des fins d'amélioration du profil de liquidité.

b. Global Fixed Income - Enhanced yield

Cette stratégie est réservée aux Clients dont le profil de risque calculé ou choisi est Équilibré/Balanced ou Croissance/Growth et qui peuvent investir au minimum USD 10 millions ou EUR 5 millions. Elle est gérée de façon dynamique et investit principalement dans des instruments de dette fixes et flottants contractés par des sociétés, des gouvernements et des entités supranationales, et libellés dans la monnaie de référence de la stratégie. Elle peut parfois investir dans des obligations en monnaie locale sur une base couverte ou non couverte. Dans l'ensemble, cette stratégie vise à obtenir un rendement total positif et à maximiser le rendement ajusté du risque. Stratégiquement, elle vise à maintenir un profil moyen de qualité investissement grade (BBB), mais peut surpondérer tactiquement les obligations à haut rendement afin de bénéficier de valorisations attractives lorsqu'elles se présentent. Dans de tels cas, la notation moyenne peut être dans la catégorie « haut rendement ». Comparées aux obligations standards, les obligations « haut rendement » peuvent offrir un meilleur retour sur investissement pour compenser un risque bilanciel ou d'affaire plus élevé de leur émetteur. Des instruments dérivés de taux d'intérêt et de crédit peuvent aussi être utilisés.

Outre les obligations en lignes directes, le gérant peut décider de confier la gestion d'une part minoritaire de la stratégie à d'autres gérants dans le cas où un segment spécifique du marché obligataire répondant au besoin de diversification de la stratégie nécessiterait une expertise non directement présente chez Bordier.

La stratégie peut s'exposer à certains segments moins liquides mais au maximum à 10% de dette privée. Les échanges de dette privée peuvent être rares, c'est pourquoi dans l'intérêt du client, il peut être préférable de considérer des délais de rédemption importants pour minimiser l'impact de la vente sur la valeur du capital investi dans ces titres (environ 12mois).

Étant donné que les marchés obligataires peuvent connaître des périodes d'illiquidité dans tous les segments, l'horizon d'investissement recommandé dans la stratégie est de 12 mois au minimum. En cas de liquidation précoce, des pertes peuvent être encourues selon le délai de liquidation exigé. Ceci est particulièrement vrai en cas de liquidation coïncidant avec un épisode de stress de liquidité. En tous les cas, le gérant cherchera à minimiser l'impact des ventes sur la performance sauf si le délai imparti par le client ne le permet pas.

5. Informations spécifiques

5.1 Les risques généraux liés aux instruments financiers

La loi sur les services financiers (LSFin), définit les exigences assurant une fourniture loyale, diligente et transparente de ces services financiers et précise les modalités d'offre et de création des instruments

financiers. Entre dans ce cadre l'obligation pour Bordier d'informer ses Clients de manière simple et compréhensible **sur les risques généraux inhérents aux instruments financiers utilisés.**

Pour ce faire, Bordier remet au Client les documents suivants :

- les directives concernant les « Risques inhérents au commerce d'instruments financiers » publiées par l'Association Suisse des Banques (ASB) ; et
- la brochure sur les « Risques liés aux opérations sur dérivés » qui fournit des informations complémentaires sur les risques liés aux opérations sur les dérivés et les produits structurés standardisés et non standardisés ainsi que sur les véhicules de placement à risques particuliers.

Le Client est de plus rendu attentif au fait que des informations complémentaires en lien avec un instrument financier spécifique se trouvent également dans la feuille d'information de base ou le prospectus qui l'accompagne. Pour autant qu'ils soient disponibles, Bordier met ces documents sur demande gratuitement à disposition de ses Clients.

5.2 Les coûts

Bordier s'engage à communiquer en toute transparence les coûts qui incombent à ses Clients en relation avec les services financiers fournis ainsi que ceux inhérents à l'achat, à la vente et à la détention d'instruments financiers.

Pour ce faire, Bordier remet au Client la « Brochure des tarifs » qui comprend les indications sur les **coûts uniques**, tels que les frais de dépôts, de résiliation, de conversion ou encore les coûts liés aux produits ainsi qu'à des transactions connexes telles que les commissions d'intermédiation, les frais de courtage, de commissions, de redevances, des droits de timbre et les intérêts d'un éventuel crédit lombard. La Brochure tarifs contient également toutes les informations concernant les **coûts récurrents**, tels que les frais de gestion, les honoraires de conseil ou les frais de dépôts récurrents.

La Brochure des tarifs est remise au Client au moment de l'entrée en relation avec lui. Ses modifications subséquentes lui seront communiquées par le canal de communication qu'il aura choisi et à défaut selon le mode déterminé par la Banque.

5.3 Les relations économiques avec des tiers

Bordier veille à ce que ses propres intérêts ainsi que ceux de ses collaborateurs ne sont pas en contradiction avec les intérêts des Clients et s'assure que les intérêts des Clients n'entrent pas en conflit entre eux. À cet effet, Bordier met en œuvre des mesures organisationnelles appropriées au regard de la taille et de l'organisation de la Banque ainsi que de la nature, de l'échelle et de la complexité de son activité. Ainsi, la Banque veille notamment à ce qu'une séparation de fonctions soit assurée entre les fonctions de recherches en investissement, conseil, gestion et négociation de conditions auprès de ses partenaires commerciaux. Par ailleurs, la Banque veille à ce que tout conseil donné par elle-même, notamment sur la base des valeurs sélectionnées par ses analystes, soit indépendant de toute considération de commission à recevoir.

Malgré de telles mesures, Bordier peut exercer des activités susceptibles de créer un conflit d'intérêts entre la Banque et son Client ou entre deux Clients. De tels conflits d'intérêts peuvent survenir dans le cadre du choix de l'approche de gestion et du choix des instruments de placement. Elle peut ainsi

effectuer des investissements spécifiques tels que des produits structurés ou des fonds de placement dans le cadre desquels la Banque ou une entité qui lui est affiliée assume des tâches spécifiques (d'émission de produits, de structuration du produit, de gestion ou toute autre fonction liée audit véhicule de placement) qui sont rémunérées en sus du mandat de gestion. La Banque s'assure que le choix des véhicules de placements collectifs et d'autres instruments financiers est en adéquation avec le profil de risque du Client, la transparence des investissements, la qualité de l'émetteur des produits financiers considérés et leurs coûts pour le Client.

La Banque peut également agir comme contrepartie pour compte propre dans le contexte de la gestion de son propre portefeuille de négociation. La Banque pourrait dès lors avoir des intérêts propres qui divergent avec ceux du Client, notamment en cas d'investissements dans des instruments de placements collectifs de capitaux ou autres produits financiers dont la Banque est gestionnaire, conseiller, promoteur ou avec lesquels la Banque est liée de quelque manière que ce soit, ou encore pour lesquels la Banque pourrait recevoir des rémunérations ou d'autres avantages.

La Banque documente tout service qu'elle a fourni et toute transaction qu'elle a effectuée conformément aux réglementations en vigueur afin de garantir le contrôle de ses obligations en matière de gestion des conflits d'intérêts. En outre, elle informe ses Clients sur les éventuelles rémunérations perçues ou versées à des tiers en leur fournissant les critères de calcul et les ordres de grandeur.

5.4 Rémunérations et autres avantages reçus de tiers ou versés à des tiers

La Banque peut percevoir directement ou indirectement de tiers des rémunérations, commissions ou autres avantages pécuniaires ou non pécuniaires (« les Commissions»), y compris de sociétés appartenant au même groupe que la Banque, notamment lorsqu'elle acquiert des parts de fonds de placement ou d'autres produits financiers pour le compte du Client, sur son instruction ou en vertu des pouvoirs de gestion qu'il lui a confiés.

Ces commissions couvrent les frais engagés par la Banque pour la mise en place du réseau transactionnel et opérationnel permettant l'accès à des produits, des informations ou des services financiers qui sont émis ou fournis par des tiers (« les Produits de tiers »). Ainsi, elles constituent une compensation de la Banque pour des prestations particulières et sont indépendantes des frais prélevés par la Banque au Client pour d'autres services tels que l'administration et la conservation des avoirs, leur gestion, le conseil financier ou le courtage de valeurs mobilières. Ces commissions sont convenues par accords passés avec les promoteurs ou fournisseurs de produits tiers et indépendants des relations contractuelles entre la Banque et le Client. Ces Commissions sont prises en compte dans la fixation des frais prélevés par la Banque au Client.

Dans la mesure où la Banque a perçu ou perçoit des Commissions revenant au Client au titre de l'article 400 CO ou au titre d'autres prescriptions légales, ce dernier accepte expressément qu'elles fassent partie intégrante de la rémunération de la Banque et lui demeurent acquises. Il renonce irrévocablement à faire valoir toute prétention contre la Banque en lien avec ces dernières, ce qui inclut l'intégralité des rémunérations reçues dans le passé. La nature, le montant et le mode de calcul de ces Commissions peuvent varier dans le temps, notamment en fonction des tiers et/ou des investissements et opérations effectuées.

L'ordre de grandeur de ces rémunérations est le suivant, en pourcentage des actifs déposés et sur une base annuelle : (i) fonds monétaires de 0 à 0,25% ; (ii) fonds obligataires de 0 à 1,00% ;

(iii) fonds d'actions de 0 à 1,25% ; (iv) fonds alternatifs de 0 à 1,00% ; (v) produits structurés de 0 à 2%.

L'ordre de grandeur des rémunérations maximales par Client s'obtient en multipliant le pourcentage maximal indiqué par la valeur du placement considéré dans la catégorie de produits correspondante. Ainsi, à titre d'exemple, si un portefeuille d'une valeur de CHF 1'000'000.- est investi à hauteur de 30% des actifs déposés en fonds d'actions, soit CHF 300'000.-, la direction du fonds pourrait verser à la Banque de 0 à 1,25% par an à titre de rémunération, soit entre 0 et CHF 3'750.-

La Banque est disposée à fournir au Client, sur demande, de plus amples informations sur ces Commissions reçues. En pareil cas, la Banque se réserve toutefois le droit de facturer au Client les coûts opérationnels découlant de l'individualisation des Commissions en lien avec le dépôt du Client.

Le droit du client de demander des renseignements à propos des avantages reçus par la Banque se prescrit par un délai de douze (12) mois après le paiement de l'avantage.

Par ailleurs, la Banque peut conclure avec des gérants indépendants une convention prévoyant une rémunération en fonction des affaires conclues par ces derniers. Le Client accepte qu'au terme de cette convention, la Banque verse des avantages patrimoniaux à des gérants externes. Ces avantages représentent un pourcentage de tout ou partie des revenus nets générés pour la Banque au cours de l'année par Client concerné. Cette convention peut également prévoir un rabais en faveur des Clients sur les prestations facturées par la Banque.

Pareillement, le Client accepte également que la Banque rémunère des apporteurs d'affaires pour la présentation d'un nouveau client. En principe, sauf cas particulier, cette rémunération constitue, pour une durée limitée, un pourcentage de tout ou partie des revenus nets générés pour la Banque au cours de l'année par Client concerné.

L'information au sujet des rémunérations versées par la Banque incombe à leur bénéficiaire, à savoir le gérant externe ou l'apporteur d'affaires concerné.

5.5 L'offre du marché prise en considération-Best Execution

Bordier s'engage à fournir un service de haute qualité à ses Clients en leur proposant, l'accès à une large gamme d'instruments financiers cotés et vise, dans ce cas, à obtenir de ses contreparties la meilleure exécution de ses ordres.

Lorsque Bordier fournit des services financiers aux Clients, l'offre du marché prise en considération lors de la sélection des instruments financiers se compose non seulement de ses propres instruments, mais également des instruments financiers tiers (architecture ouverte).

Bien qu'elle examine un large éventail d'options, Bordier n'analyse pas en détail l'ensemble du marché. Elle peut ainsi ne prendre en considération qu'une sélection d'instruments financiers de tiers plutôt que l'ensemble de leur gamme.

Exceptionnellement, l'offre de marché prise en considération par Bordier peut se composer uniquement de ses propres instruments, dans ce cas, elle en informe le Client.

Bordier peut être amenée à proposer des instruments financiers « ad hoc », visant un objectif d'investissement spécifique. Elle a alors recours à un émetteur externe pour la structuration

d'instruments (produits structurés). Dans ce cas, Bordier s'applique à consulter plusieurs émetteurs capables, pour retenir l'offre la plus adaptée.

6 Information sur la Loi sur les services financiers (LSFin) et la catégorisation des Clients

6.1 Catégorisation des clients

Selon la LSFin, les Clients doivent être classés dans l'une des trois catégories suivantes : clients privés, clients professionnels ou clients institutionnels. En principe, les clients sont par défaut considérés comme des privés sauf s'ils peuvent être traités comme professionnels ou institutionnels.

6.2 Vérification du caractère approprié et adéquation des services financiers

Lorsqu'elle fournit des services financiers à ses clients, la Banque est tenue de procéder à un certain nombre de vérifications qui varient selon la classification du client et le service financier qui lui est rendu. Dans ce contexte, l'attention des Clients est attirée sur les éléments suivants.

6.3 Clients privés

Lorsque la Banque fournit à un client privé des services de conseil liés à des transactions isolées, sans prendre en compte l'ensemble du portefeuille du Client, elle se renseigne sur les connaissances et l'expérience du Client en relation avec le type d'opération envisagée et vérifie le caractère approprié des instruments financiers avant de les recommander au Client.

Lorsque la Banque fournit à un client privé des services de conseil en placement tenant compte de l'ensemble du portefeuille du Client ou des services de gestion de fortune, elle se renseigne sur les connaissances et l'expérience du Client en relation avec le service financier proposé, sur la situation financière et les objectifs de placement du Client et enfin elle vérifie le caractère approprié des instruments et services financiers avant de les recommander au Client.

Lorsque les services de la Banque se limitent à l'exécution ou à la transmission d'ordres, elle ne vérifie ni leur caractère approprié ni leur adéquation.

Lorsque la Banque ne reçoit pas d'informations suffisantes pour apprécier le caractère approprié ou l'adéquation, elle peut fournir le service après avoir signalé au Client qu'elle n'a pas été en mesure de procéder à l'appréciation. De même, si elle estime qu'un instrument financier n'est pas approprié ou adéquat pour un Client, la Banque peut néanmoins offrir le service après avoir déconseillé l'instrument financier.

Un manque de connaissance ou d'expérience du Client peut être compensé par des explications qui lui sont fournies. Les Clients agissant par l'intermédiaire d'un représentant peuvent demander que les connaissances et l'expérience du représentant soient prises en considération lors de la vérification du caractère approprié.

6.3 Clients professionnels

Les Clients suivants sont considérés comme professionnels sauf s'ils peuvent être traités comme institutionnels.

- les Établissements de droit public disposant d'une trésorerie professionnelle ;
- les institutions de prévoyance ou les institutions servant à la prévoyance professionnelle disposant d'une trésorerie professionnelle ;
- les entreprises disposant d'une trésorerie professionnelle ;
- les grandes entreprises ;
- les structures d'investissement privées disposant d'une trésorerie professionnelle instituée pour des Clients fortunés
- les clients privés fortunés qui ont demandé à être traités comme des clients professionnels (opt out)

Les Clients professionnels bénéficient en principe des mêmes règles de comportement que celles décrites ci-dessus en relation avec les Clients privés, mais la Banque peut partir du principe qu'ils disposent des connaissances et de l'expérience requises et qu'ils peuvent assumer financièrement les risques de placement liés aux services financiers qui leur sont proposés.

Par ailleurs, ils peuvent renoncer par écrit à ce que la Banque applique spontanément les règles de comportement relatives à l'information (art. 8 et 9 LSFIn), à la documentation (art. 15 LSFIn) et à l'obligation de comptes rendus (art. 16 LSFIn). À la demande du Client, la Banque s'engage néanmoins à lui envoyer une copie de la documentation et des comptes rendus le concernant.

6.4 Clients institutionnels

Les Clients suivants sont considérés comme institutionnels :

- Les intermédiaires financiers et les entreprises d'assurance soumis à surveillance prudentielle ;
- Les banques centrales ainsi que les Établissements nationaux et supranationaux de droit public disposant d'une trésorerie professionnelle.

Les règles décrites ci-dessus en relation avec les Clients privés ne s'appliquent pas aux Clients institutionnels. Néanmoins, dans le cadre d'un mandat de conseil portant sur l'ensemble du portefeuille ou d'un mandat de gestion, les clients institutionnels indiqueront par écrit le profil de risque qu'ils souhaitent voir appliquer à leur relation avec la Banque.

6.5 Possibilité de changer de catégorie

a. Opting out

Les Clients privés fortunés et les structures d'investissement privées instituées pour eux peuvent demander à être considérés comme des Clients professionnels. À cet effet ils doivent déclarer valablement disposer :

- d'une fortune d'au moins CHF 2'000'000.- ou
- d'une fortune d'au moins CHF 500'000.- et des connaissances nécessaires pour comprendre les risques des placements du fait de sa formation personnelle et de son expérience professionnelle ou d'une expérience comparable dans le secteur financier.

Les Clients professionnels suivants peuvent demander à être considérés comme des Clients institutionnels :

- les institutions de prévoyance ou les institutions servant à la prévoyance professionnelle disposant d'une trésorerie professionnelle ;
- les entreprises disposant d'une trésorerie professionnelle.

b. Opting in

Les Clients professionnels peuvent demander à être traités comme des Clients privés et les Clients institutionnels comme des Clients professionnels.

7. Disclaimer

Ce document a été produit uniquement à des fins d'information générale. Les vues et opinions exprimées sont celles de Bordier & Cie SCmA. Son contenu ne peut être reproduit ou redistribué. Toute reproduction ou diffusion non autorisée de ce document engagera la responsabilité de l'utilisateur et sera susceptible d'entraîner des poursuites. Les éléments qui y figurent sont fournis à titre informatif et ne constituent en aucun cas une recommandation en matière d'investissement ou un conseil juridique ou fiscal.

Par ailleurs, il est souligné que les dispositions de notre page d'informations légales sur notre site internet sont entièrement applicables à ce document, notamment les dispositions relatives aux limitations liées aux différentes lois et réglementations nationales. Ainsi, la Banque Bordier ne fournit aucun service d'investissement ni de conseil à des «US Persons» tels que définies par la réglementation de la Commission américaine des opérations de Bourse (SEC). En outre, l'information figurant sur notre site Internet – y compris le présent document – ne s'adresse en aucun cas à de telles personnes ou entités.