



Brochure d'information

Informations générales concernant la Banque Bordier & Cie SCmA
et les services financiers fournis

Cette brochure a pour objectif de fournir aux Clients et à leur(s) représentant(s) (ci-après : le Client ou les Clients) des informations sur la Banque Bordier & Cie SCmA (ci-après : la Banque ou Bordier), sur la Loi sur les services financiers (LSFin) et en particulier sur la Banque, la possibilité d'engager une procédure de médiation, les services financiers qu'elle fournit, la classification des clients, les règles de comportement (en lien avec l'information, la documentation, la vérification du caractère approprié et adéquat, les comptes rendus, et la meilleure exécution) ainsi que les conflits d'intérêts.

Le français est la langue de travail de la Banque. En cas de divergences entre le texte français et une version traduite, seule la version française fait foi.

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 (<https://www.bordier.com/fr/legal-and-compliance/suisse-juridique-et-compliance/suisse-juridique-et-compliance-lsfin/>) dans les rubriques mentionnées ci-dessous et qu'elles y seront mises à jour régulièrement dans la mesure du nécessaire. Le Client est invité à consulter et examiner régulièrement le site internet de la Banque afin d'être informé en temps utile de toute modification et éventuelle mise à jour de documents. Sur demande, le Client peut obtenir auprès de son chargé de relation un exemplaire papier ou électronique des documents mis à disposition au travers du site internet de la Banque.

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 Henriette-et-Jeanne-Rath, 1204 Genève, case postale, 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 Lausanne, Avenue de Mon-Repos 22, 1005 Lausanne, Nyon, Rue de la Porcelaine 13, 1260 Nyon et Berne, Spitalgasse 40, 3001 Berne.

Présent sur diverses autres places financières à travers le monde, le groupe Bordier possède également des banques à Singapour et aux îles 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 établissements 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 D/E : +41 43 266 14 14
Téléphone F/I : +41 21 311 29 83
Télécopie : +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 la nature, les caractéristiques principales et le fonctionnement des services financiers offerts par la Banque.

- 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. L'analyse des instruments financiers et les risques qu'ils comportent incombent donc exclusivement au Client. La Banque ne procède à aucune vérification du caractère approprié et adéquat avant de fournir ce service financier. Cette information a un caractère unique et l'absence de cette vérification n'est pas rappelée ultérieurement dans le cadre de la relation contractuelle ni lors de chaque exécution d'ordre. En l'absence d'un mandat de gestion discrétionnaire ou de conseil en placement conclu entre le Client et la Banque, le Client est au bénéfice du service d'Execution only.
- 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 (conseil transactionnel)** : Dans ce cas les recommandations personnalisées fournies au Client sont principalement sollicitées à son initiative et portent uniquement sur des transactions isolées et ponctuelles qui ne tiennent pas compte de l'ensemble du portefeuille du Client. Le Client accepte également que la Banque lui fournisse des recommandations de manière proactive, sans toutefois qu'elle n'y soit tenue. Le mandat de conseil est conclu sur une base durable, visant une relation contractuelle de long terme entre le Client et la Banque. En principe, la Banque se renseigne au préalable sur les connaissances et l'expérience du Client privé afin de vérifier tant ses connaissances que son expérience des instruments financiers recommandés et leur caractère approprié. La Banque n'est pas tenue de vérifier le caractère adéquat du conseil. 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 la composition ni du 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 (conseil en placement sur le portefeuille)** : Dans le cadre de ce mandat, également établi sur le long terme, Bordier se renseigne en principe 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 en principe le caractère adéquat des instruments financiers recommandés, au regard de sa stratégie de placement définie avec le client sur la base de son profil de risque.

- c) **La gestion de fortune discrétionnaire.** Dans le cadre de ce service, Bordier dispose d'un mandat l'autorisant à placer les valeurs patrimoniales pour le compte de ses Clients, étant précisé que les transactions sont en principe décidées et instruites par la Banque exclusivement. Dans ce cas, en principe, 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 en principe le caractère adéquat des instruments financiers qui seront placés dans le portefeuille du Client, au regard de sa stratégie de placement définie avec le client sur la base 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. Dans la mesure où le crédit est octroyé pour exécuter des opérations sur instruments financiers, celui-ci constitue un service financier au sens de la LSFIn. Des informations détaillées quant aux risques liés à l'utilisation de ces crédits vous sont données au point 7.1 ci-dessous. Dans le cadre d'un mandat de gestion discrétionnaire ou de conseil, Bordier fournit des conseils sur l'adéquation du montant du crédit que le Client souhaite obtenir.
- e) **Clients de gérants de fortune externes.** Lorsque le Client confie la gestion de ses avoirs à un gérant de fortune externe, la Banque agit uniquement comme banque dépositaire et exécute les ordres d'investissements qui lui sont transmis par le Client ou son gérant externe sur la base de la procuration que le Client a conférée à ce dernier. Dans ce cas, le Client est au bénéfice d'un service d'Execution only. Bordier n'intervient pas dans la relation du Client et son gérant externe et n'effectue aucune vérification du caractère adéquat et/ou approprié des services fournis par le gérant de fortune externe et des instruments financiers dans lesquels le gérant de fortune externe investira pour le compte de ses clients. Cette information a un caractère unique et l'absence de cette vérification n'est pas rappelée ultérieurement dans le cadre de la relation contractuelle ni lors de chaque exécution d'ordre. Il incombe exclusivement au gérant de fortune externe du Client en particulier :
 - d'établir un profil de risque du Client et de convenir d'une stratégie de placement avec son Client ;
 - d'assurer le contrôle du caractère adéquat et/ou approprié des services de conseil ou de gestion ;
 - de mettre à disposition la feuille d'information de base (FIB) et le prospectus lorsque cela est requis par la loi.

3. Classification des clients

Selon la LSFIn, les Clients doivent être classés dans l'une des trois catégories suivantes : (i) clients privés, (ii) clients professionnels ou (iii) clients institutionnels. Le processus de classification (classification LSFIn) comprend deux phases : d'abord une détermination initiale fondée sur des critères légaux (classification par nature), suivie de la possibilité pour le Client de demander un changement de statut par le biais d'une déclaration d'opting-in ou d'opting-out (voir point 3.2 ci-dessous). La classification influence les obligations réglementaires applicables, en particulier les règles de comportement applicables au Client.

Ci-après sont décrites plus en détail les classifications LSFIn et leur implication :

3.1 Classification par nature LSFIn

- (i) **Clients privés** : En principe, les Clients sont par défaut considérés comme des privés sauf s'ils peuvent être traités comme professionnels ou institutionnels.
- (ii) **Clients professionnels** : Cette catégorie de clients est réputée pouvoir prendre des décisions d'investissement en toute connaissance de cause, être en mesure d'en évaluer les risques et la portée, de par sa connaissance et son expérience, et pouvoir en assumer financièrement les risques et conséquences.

Les Clients suivants sont considérés comme professionnels :

- les établissements, institutions et fondations 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.

* *Trésorerie professionnelle : une entreprise ou une structure d'investissement privée instituée pour les clients fortunés dispose d'une trésorerie professionnelle lorsqu'elle charge, en interne ou en externe, une personne expérimentée ayant des qualifications dans le domaine financier de gérer ses ressources financières à long terme.*

* *Grande entreprise : est considérée comme grande entreprise toute entreprise qui dépasse deux des valeurs suivantes: a. total du bilan: 20 millions de francs; b. chiffre d'affaires: 40 millions de francs; c. capital propre: 2 millions de francs*

- (iii) **Clients institutionnels** : Il s'agit principalement d'institutions financières soumises à une surveillance.

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.

3.2 Changement de classification LSFIn

La LSFIn offre aux Clients la possibilité de modifier leur classification s'ils le désirent et entraîne simultanément des changements dans l'offre de produits et la protection des investisseurs. Le Client peut changer sa classification LSFIn, vers moins de protection (**opting-out**) ou vers plus de protection (**opting-in**). A la demande du Client, la Banque lui fournira les informations utiles ainsi que le formulaire adéquat pour procéder à un changement de classification.

Les modalités liées à ce changement figurent ci-dessous.

(i) Opting-out

Les Clients privés fortunés et les structures d'investissement privées instituées pour eux peuvent demander à être considérés comme des Clients professionnels. Ce changement implique une réduction du niveau de protection réglementaire, mais permet d'accéder à une gamme élargie de solutions d'investissement et à une plus grande flexibilité dans la gestion de leur patrimoine. 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 leur formation personnelle et de leur expérience professionnelle ou d'une expérience comparable dans le secteur financier. A la demande du Client, les connaissances et l'expérience de son représentant ou son mandataire peuvent fonder la classification dans cette catégorie.

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 ;
- les placements collectifs de capitaux suisses ou étrangers ou leur société de gestion qui ne sont pas considérés comme des clients institutionnels.

(ii) Opting-in

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

3.3 Impact classification LSFIn

Les Clients privés bénéficient de la protection la plus étendue en matière de règles de comportement, ce qui implique des exigences accrues notamment en matière d'information, documentation et compte rendus, de vérification du caractère approprié/adéquat (selon le service) et de la meilleure exécution de la part de la Banque à leur égard mais également un accès limité à certains services et instruments financiers.

Les Clients professionnels bénéficient en principe des mêmes règles de comportement que 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 dans le cadre de la vérification du caractère approprié/adéquat.

Par ailleurs, les Clients peuvent renoncer par écrit à ce que la Banque applique spontanément les règles de comportement relatives à l'information (art. 8 et 9 LSFIn et art. 10 des Directives pour les prestataires de services financiers relatives à l'intégration des préférences ESG et des risques ESG ainsi qu'à la prévention de l'écoblanchiment dans le conseil en placement et la gestion de fortune (ci-après : les « Directives ASB sur les préférences ESG »), à la documentation (art. 15 LSFIn et art. 13 des Directives ASB sur les préférences ESG) et à l'obligation de comptes rendus (art. 16 LSFIn et art. 14 des Directives ASB sur les préférences ESG). Les Clients choisissant le statut de clients professionnels auprès de la Banque renoncent expressément à ce que la Banque applique ces obligations comme suit :

- **Information** (art. 8 et 9 LSFIn & art. 10 Directives ASB sur les préférences ESG)
(En lien avec la LSFIn, notamment la mise à disposition, avant la conclusion d'un contrat ou la fourniture d'un service, d'information en lien avec la Banque, les services fournis, les instruments financiers (par exemple la feuille d'information de base (FIB)), les risques, les coûts, les liens économiques et l'offre de marché prise en considération. En matière d'ESG notamment la fourniture d'informations sur l'offre de solutions de placement ESG (y compris l'information

sur les risques ESG et les spécificités ESG propres aux solutions de placement et aux services financiers concernés) l'information sur les préférences et les approches ESG.)

- **Documentation** (art. 15 LSFIn & art. 13 Directives ASB sur les préférences ESG)
(En lien avec la LSFIn, notamment la documentation des services financiers convenus et fournis, des informations collectées sur les Clients, de l'information concernant l'absence de vérification du caractère approprié ou de l'adéquation et le fait d'avoir déconseillé aux Clients de recourir au service en raison d'informations insuffisantes pour apprécier le caractère approprié ou l'adéquation, ou en raison d'un instrument financier non approprié ou non adéquat pour un Client. En matière d'ESG, notamment la documentation de la position du Client relative aux préférences ESG, les préférences ESG du Client, les caractéristiques ESG d'une solution de placement ESG ou d'un instrument financier correspondant aux préférences ESG exprimées par le Client et de l'information au Client des éventuels écarts entre les préférences ESG exprimées et les solutions de placement et/ou les instruments financiers proposés.)
- **Comptes rendus** (art. 16 LSFIn & art. 14 Directives ASB sur les préférences ESG)
(En lien avec la LSFIn, notamment des comptes rendus en lien avec les services financiers convenus et fournis, la composition, de l'évaluation et de l'évolution du portefeuille, ainsi que les coûts liés aux services financiers. En matière d'ESG, notamment des comptes rendus de la concordance ou de la non-concordance entre les préférences ESG exprimées par le Client et les solutions de placement ou les instruments financiers ESG proposés.)

Les **Clients institutionnels** ne bénéficient pas des règles de comportement décrites ci-dessus en relation avec les Clients privés. Les Clients institutionnels ne bénéficient donc pas de la protection accordée par la loi en lien avec la protection de l'investisseur. 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 et la stratégie de placement qu'ils souhaitent voir appliquer à leur relation avec la Banque.

Ce tableau résume la manière dont classification LSFIn des clients influe sur le niveau de protection dont ils bénéficient, ainsi que sur les obligations d'information, de vérification, de documentation, de comptes rendus et de meilleure exécution applicables :

Protection	Client privé	Client professionnel	Client institutionnel
Information sur la banque, les services, les risques etc.	<input checked="" type="checkbox"/>	✗*	✗
Feuille d'information de base (FIB)	<input checked="" type="checkbox"/>	✗**	✗**
Évaluation lors d'exécution/transmission d'ordres (execution only) (vérification du caractère approprié et/ou de l'adéquation)	✗	✗	✗
Évaluation lors de conseils sur transactions isolées (vérification du caractère approprié)	<input checked="" type="checkbox"/>	✗	✗

Évaluation lors de gestion ou conseil sur le portefeuille (vérification du caractère adéquat)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Documentation (y compris la documentation spécifique en cas de conseil)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Comptes rendus	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Exécution des ordres avec diligence (meilleure exécution)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Accès aux fonds réservés aux investisseurs qualifiés	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

*du fait de la renonciation des clients professionnels

**sur demande uniquement

Statut d'investisseur qualifié (LPCC) et impact

Sont réputés investisseurs qualifiés au sens de la loi sur les placements collectifs de capitaux (LPCC) les clients professionnels ainsi que les clients institutionnels, conformément à leur classification en vertu de la loi sur les services financiers (LSFin).

Si le Client opte pour le statut de client professionnel ou institutionnel par le biais du formulaire de Classification LSFIn, celui-ci sera automatiquement considéré comme investisseur qualifié au sens de la LPCC.

Les clients privés ayant conclu avec la Banque un mandat de gestion discrétionnaire ou un mandat de conseil en placement établi sur le long terme, à moins qu'ils n'aient expressément renoncé par écrit à ce statut, sont également considérés comme investisseurs qualifiés.

La qualification d'investisseur qualifié permet d'accéder à des placements collectifs de capitaux réservés, qui ne sont pas autorisés à la distribution publique en Suisse. **Ces placements peuvent présenter des risques spécifiques** telles que des stratégies d'investissement complexes, une faible liquidité, une transparence limitée, une évaluation moins fréquente ou moins normalisée des actifs, ainsi qu'un risque accru de perte totale ou partielle du capital investi. Il est en particulier porté à l'attention du Client que :

- les placements collectifs de capitaux non autorisés peuvent ne pas être soumis à la surveillance de la FINMA ;
- les documents d'information (prospectus, rapport annuel, etc.) peuvent être incomplets ou ne pas offrir le même niveau de protection que ceux exigés pour les fonds autorisés ;
- la valorisation des parts peut ne pas être effectuée selon des standards reconnus ou peut intervenir à des intervalles irréguliers ;
- le rachat des parts peut être soumis à des restrictions, suspendu, ou être impossible pendant certaines périodes.

En acceptant d'être classé comme investisseur qualifié, le Client reconnaît comprendre et accepter que l'accès à ces placements peut entraîner des risques accrus et que les protections applicables sont moindres par rapport à celles prévues pour les investisseurs non qualifiés au sens du droit suisse.

Le Client peut en tout temps déclarer par écrit qu'il ne souhaite pas être considéré comme investisseur qualifié. À cet effet, il peut demander à son chargé de relation le formulaire approprié, qui devra être dûment complété, signé et retourné à la Banque.

4. Le profil de risque et la stratégie de placement

Selon le service rendu et la classification du Client, un profil de risque du Client est en principe déterminé au travers d'un questionnaire sur la base des informations suivantes:

- sa connaissance et l'expérience quant aux services rendus et/ou quant aux produits financiers
- sa situation financière
- ses objectifs de placement

Les informations du profil de risques sont remplies de la façon suivante, selon le service rendu et la classification du Client :

Service	Client Privé	Client Professionnel	Client Institutionnel
Conseil en placement transactionnel	Connaissances et expérience produits		
Conseil en placement sur portefeuille	Connaissances et Expériences produits et services Situation Financière / Objectifs de placement Profil de risque / Stratégie	Situation Financière / Objectifs de placement Profil de risque / Stratégie	Profil de risque / Stratégie
Gestion de fortune discrétionnaire	Connaissances et Expériences produits et services Situation Financière / Objectifs de placement Profil de risque / Stratégie	Situation Financière / Objectifs de placement Profil de risque / Stratégie	Profil de risque / Stratégie

Le profil de risque ainsi défini s'applique par défaut à l'ensemble des relations actuelles et futures entre le Client et la Banque, pour lesquelles un mandat de gestion de fortune discrétionnaire et/ou de conseil en placement est octroyé à la Banque, pour autant que la structure juridique et la titularité du compte soient identiques. Le profil de risque n'est pas applicable pour les comptes du client en «execution only».

En principe, la Banque convient avec le Client d'une stratégie de placement basée sur le profil de risque du Client pour les services de gestion de fortune discrétionnaire et conseil en placement sur le portefeuille. La Banque offre des stratégies de placement classiques et des stratégies de placement obligataires spécifiques. Pour plus de détails sur les stratégies de placement, référez-vous à l'annexe.

A chaque profil de risque est associé une ou plusieurs stratégie(s) de placement déterminée(s) par la Banque comme suit :

Profil de risque	Stratégie de placement
Revenu	Revenu
Défensif	Défensif
Equilibré	Equilibré ou obligataire spécifique
Croissance	Croissance ou obligataire spécifique

Le Client peut soit conserver le profil de risque et la stratégie de placement associée tels que déterminés sur la base du questionnaire, soit choisir un profil de risque et une stratégie de placement qui s'en écartent. La Banque recommande que la stratégie de placement corresponde au profil de risque du Client calculé par la Banque.

Si le Client souhaite choisir un profil de risque et une stratégie de placement qui comportent des risques plus élevés que ceux prévus par son profil de risque calculé par la Banque, il comprend et accepte que cela pourrait entraîner des pertes financières supérieures à sa capacité et à sa tolérance au risque. La Banque n'accepte à cet égard en principe qu'un seul niveau de risque supérieur au risque calculé pour le Client. Si le Client choisit un profil de risque et une stratégie de placement qui comportent moins de risques que le profil de risque du client, le Client comprend et accepte que cela pourrait avoir pour conséquence que les objectifs de placement et les rendements attendus ne soient pas pleinement atteints.

Les stratégies de placement 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. La Banque définit ainsi des grilles stratégiques adaptées à chacune des stratégies définies. Sur la base des grilles stratégiques, la Banque définit également des allocations tactiques. Plus d'information sur la composition moyenne d'un portefeuille en fonction de la stratégie de placement sélectionnée sont disponibles sur demande auprès de votre chargé de relation.

De ces stratégies et de leurs allocations types d'actifs découlent les performances attendues des portefeuilles, croissantes avec le risque accepté.

5. Préférences durables (ou « Préférences ESG »)

Afin d'assurer à la Suisse une position de leader mondial en matière de finance durable et de contribuer efficacement au développement durable, l'Association suisse des banquiers (ASB) a édicté les Directives pour les prestataires de services financiers relatives à l'intégration des préférences ESG et des risques ESG ainsi qu'à la prévention de l'écoblanchiment dans le conseil en placement sur l'ensemble du portefeuille et la gestion de fortune (ci-après : « Directives ASB sur les préférences ESG ») qui fixent des prescriptions contraignantes en matière de développement durable et de prévention de l'écoblanchiment. Elles ne s'appliquent pas aux clients institutionnels.

La Banque a dès lors l'obligation de collecter les préférences durables du Client sous mandat de gestion discrétionnaire ou de conseil portant sur l'ensemble du portefeuille et à cette fin, un Guide sur les préférences durables élaboré par Bordier lui est remis afin de lui donner des informations essentielles sur le monde de l'investissement durable et lui permettre d'exprimer ses préférences ESG de manière éclairée.

La Banque informe le Client que l'offre ESG de la Banque n'est actuellement pas disponible dans le cadre du mandat de conseil portant sur l'ensemble du portefeuille.

Les préférences durables exprimées par le Client sous mandat de gestion discrétionnaire sont intégrées aux objectifs de placements du Client, sous réserve qu'elles y soient compatibles, et prises en compte dans la vérification du caractère adéquat dans le cadre du mandat confié à Bordier.

6. Vérification du caractère approprié et adéquat des services financiers

Selon la classification du Client et le type de service fourni, la Banque applique différents niveaux de vérification pour s'assurer que les opérations proposées sont adaptées à sa situation. Ce tableau vous résume les vérifications que la Banque effectue dans chaque cas :

Type de service	Client privé	Client professionnel	Client institutionnel
Gestion de fortune discrétionnaire ou conseil sur l'ensemble du portefeuille	<input checked="" type="checkbox"/> Vérification de l'adéquation	<input checked="" type="checkbox"/> Vérification de l'adéquation (avec présomption des connaissances et expériences)	<input checked="" type="checkbox"/> Aucune vérification
Conseil en placement sur des transactions isolées	<input checked="" type="checkbox"/> Vérification du caractère approprié	<input checked="" type="checkbox"/> Pas de vérification (car présomption des connaissances et expériences)	<input checked="" type="checkbox"/> Aucune vérification
Exécution ou transmission d'ordres	<input checked="" type="checkbox"/> Aucune vérification	<input checked="" type="checkbox"/> Aucune vérification	<input checked="" type="checkbox"/> Aucune vérification

signifie qu'une vérification est effectuée avant l'exécution de l'opération ou la recommandation personnalisée

Dans le cadre de la vérification de l'adéquation (**uniquement pour le mandat de gestion de fortune discrétionnaire et le mandat de conseil portant sur l'ensemble du portefeuille**), la Banque vérifie que portefeuille du Client reste en ligne avec la stratégie de placement définie avec la Banque.

Concrètement, cela signifie que :

- le portefeuille est régulièrement comparé à des grilles d'investissement établies par nos experts. Ces grilles précisent les proportions optimales par catégories d'actifs selon la stratégie de placement.
- le niveau de risque global du portefeuille est automatiquement mesuré à l'aide d'un indicateur appelé PRG (Portfolio Risk Grade), basé notamment sur la volatilité. Ce PRG doit en principe rester dans une fourchette prédéfinie correspondant à la stratégie de placement choisie par le Client.
- des contrôles sont régulièrement effectués par les équipes dédiées, pour s'assurer notamment :
 - du bon respect des allocations définies,
 - de l'absence de dépassement du niveau de risque autorisé,
 - d'une bonne diversification (éviter que le portefeuille soit trop exposé à un seul type d'actif), et
 - de l'absence de performances inhabituelles.

En cas d'écart, des mesures correctives seront proposées (pour le conseil) / prises (pour la gestion) pour réaligner le portefeuille avec vos objectifs.

7. Informations sur les risques

Selon la LSFIn la Banque est tenue à un devoir d'information sur la nature et les risques liés aux services et instruments financiers utilisés. L'étendue de l'information dépend de la classification LSFIn du Client. Veuillez-vous reporter au point 3.3. « Impact classification LSFIn » pour plus de détails.

7.1 Les risques liés aux services financiers

L'information sur la nature et les risques liés aux services financiers sont définis dans les contrats et dans cette brochure sous le point 2 ci-dessus.

- (i) Risques spécifiques liés au service de gestion de fortune discrétionnaire et de conseil portant sur l'ensemble du portefeuille

La Banque souhaite attirer l'attention du Client sur certains risques spécifiques liés au service de gestion de fortune discrétionnaire et de conseil portant sur l'ensemble du portefeuille.

En fonction de la stratégie de placement mise en œuvre dans le cadre du mandat de gestion ou de conseil portant sur l'ensemble du portefeuille conclu entre le Client et la Banque, des concentrations de risques inhabituelles peuvent survenir dans le portefeuille, notamment :

- une exposition supérieure à 10 % sur un titre individuel ;
- une exposition supérieure à 20 % sur un émetteur donné (hors placements collectifs réglementés) ;
- ou d'investissements dans des instruments corrélés notamment sur le plan sectoriel, géographique ou monétaire.

- (ii) Risques spécifiques liés au service de crédit lombard

Dans le cadre de loctroi de crédits lombards (à savoir des crédits pour exécuter des opérations sur instruments financiers, lattention du Client est expressément attirée sur les risques spécifiques suivants:

- effet de levier qui résulte de la coïncidence entre les conditions de crédit (intérêts et amortissements) fixées d'avance et l'incertitude quant au rendement et à la valeur du placement. Le rendement du placement est incertain, alors que les conditions pré-déterminées du crédit lombard doivent être assumées en tout temps par le Client.
- effet de levier négatif dû à des fluctuations imprévisibles du marché : lorsqu'un crédit lombard est utilisé à des fins de placement, il ne peut être garantit qu'un rendement sera effectivement généré par ledit placement ce qui a pour conséquence d'augmenter le risque sur les fonds propres et que potentiellement, les charges d'intérêt soient plus élevées que le rendement.
- appel de marge : dans l'hypothèse où la valeur des sûretés fournies par le Client tombe en dessous d'un certain seuil, Bordier peut procéder, faute de garanties complémentaires, à un appel de marge en tout temps. Le Client s'expose ainsi à la liquidation de ses actifs à des conditions de marché très défavorables.
- problèmes de liquidités : Si les intérêts échus pour le remboursement du crédit n'interviennent pas selon les termes convenus avec Bordier, il pourrait arriver que les placements mis en gage soient vendus à un moment défavorable.

- modification du profil de risque : la souscription d'un crédit lombard augmente le profil de risque du portefeuille notamment en cas de fortes fluctuations du marché.
- cours de change : si le crédit est souscrit dans une devise qui ne correspond pas à la devise des sûretés fournies et des placements, les fluctuations des cours de change peuvent entraîner des effets négatifs.

7.2 Les risques généraux liés aux instruments financiers

La Banque a aussi l'obligation d'informer ses Clients de manière simple et compréhensible **sur les risques généraux inhérents aux instruments financiers utilisés**.

Pour ce faire, Bordier met à disposition du Client, lors de l'ouverture d'un compte ainsi qu'à tout moment sur simple demande et gratuitement, les documents suivants :

- les directives concernant les « Risques inhérents au commerce d'instruments financiers » publiées par l'Association Suisse des Banques (ASB). Ce document est également disponible sur le site internet de la Banque sous la rubrique Juridique & Compliance/Suisse/LSFIN à l'adresse :<https://www.bordier.com/fr/legal-and-compliance/suisse-juridique-et-compliance/suisse-juridique-et-compliance-lsfin/>
- la brochure « Information sur les risques particuliers associés à certains instruments financiers » 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. Cette information est également disponible sur le site internet de la Banque, sous la rubrique Juridique & Compliance/Suisse/LSFIN :<https://www.bordier.com/fr/legal-and-compliance/suisse-juridique-et-compliance/suisse-juridique-et-compliance-lsfin/>

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 (FIB) (ou son équivalent publié conformément à la réglementation européenne) et/ou le prospectus qui l'accompagne. Pour autant qu'ils soient disponibles, Bordier met ces documents gratuitement à disposition de ses Clients sur son site internet, sous la rubrique Juridique & Compliance/Suisse/LSFIN/FIB :<https://www.bordier.com/fr/legal-and-compliance/feuilles-d-information-de-base-fib/>

Ces informations sur la FIB sont en particulier disponibles pour les clients privés en conseil et en execution only (pour autant que la FIB soit disponible), pour les instruments financiers qui sont soumis à la FIB (tels que par exemple les fonds et les produits structurés).

Le Client est invité à se rendre sur le site internet de la Banque pour consulter ces informations et documents. Sur simple demande auprès de son chargé de relation, le Client peut recevoir un exemplaire gratuit desdits documents.

8. Information sur 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 des 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 et/ou la contractualisation du service financier. 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. Le Client peut en outre en demander un exemplaire gratuit en tout temps à son chargé de relation.

Des tarifications particulières peuvent également s'appliquer à certains services ou prestations spécifiques ; dans ce cas, elles sont communiquées au client avant la fourniture du service concerné.

Enfin, les coûts liés spécifiquement à certains produits financiers peuvent également se retrouver au niveau de la documentation produit (par exemple la FIB, le prospectus, le termsheet, etc.).

L'étendue de l'information dépend de la classification LSFIn du Client. Veuillez-vous reporter au point 3.3. « Impact classification LSFIn » pour plus de détails.

9. Conflits d'intérêts et Information sur les relations économiques avec des tiers

L'étendue de l'information en lien avec les relations économiques avec des tiers dépend de la classification LSFIn du Client. Veuillez-vous reporter au point 3.3. « Impact classification LSFIn » pour plus de détails.

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.

La politique en matière de détection, prévention et de gestion des conflits d'intérêts de la Banque est disponible **sur son site internet**¹ et peut être également obtenue gratuitement auprès de la Banque sur simple demande.

Ainsi, la Banque veille en principe à ce que notamment 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 ou de conseil et du choix des instruments de placement. Elle peut ainsi effectuer et/ou recommander des investissements spécifiques tels que par exemple 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 et/ou de conseil**. Par la signature du mandat de gestion de fortune discrétionnaire et/ou de conseil en placement, le Client donne son consentement général préalable à de tels investissements. La Banque s'assure que le choix des véhicules de placements collectifs et d'autres instruments financiers est approprié et/ou en adéquation avec la stratégie de placement du Client,

¹ Sous la rubrique Juridique & Compliance/Suisse/LSFIN : « Politique en matière de détection, prévention et de gestion des conflits d'intérêts » : <https://www.bordier.com/fr/legal-and-compliance/suisse-juridique-et-compliance/suisse-juridique-et-compliance-lsfin/>

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 règlementations 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.

10. Information sur l'offre du marché prise en considération

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. Cette sélection repose sur des critères objectifs, tels que la qualité du produit, sa transparence, ses frais et le cas échéant son adéquation avec la stratégie de placement choisie par le Client.

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 de placement 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.

L'étendue de l'information dépend de la classification LSFIn du Client. Veuillez-vous reporter au point 3.3. « Impact classification LSFIn » pour plus de détails.

11. 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 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 viennent en sus 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.

Par ailleurs, la Banque peut conclure avec des gérants de fortune externe 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 de fortune externe ou l'apporteur d'affaires concerné.

Pour plus de détails sur la nature, l'ordre de grandeur et les modalités de calcul ces rémunérations (y compris celles versées à des gérants indépendants ou à des apporteurs d'affaires), veuillez-vous référer aux Conditions Générales et en particulier à son Annexe - Rémunérations de tiers, disponible sous la rubrique Juridique & Compliance/Suisse/Conditions générales à l'adresse suivante : <https://www.bordier.com/fr/legal-and-compliance/suisse-juridique-et-compliance/switzerland-legal-and-compliance-conditions-generales/> ou sur demande auprès de votre chargé de relation.

12. Meilleure exécution des ordres

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. Les principes régissant l'exécution des ordres des clients sont décrits dans la politique de meilleure exécution et de meilleure sélection de la Banque qui est disponible **sur son site internet**², sous la rubrique Juridique & Compliance/Suisse/LSFIN et peut être également obtenue gratuitement auprès d'elle sur simple demande. Sur demande, le Client peut demander la preuve de la meilleure exécution des ordres.

13. Disclaimer

Ce document a été produit uniquement à des fins d'information générale et n'est pas adapté à la situation individuelle du destinataire. 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 règlementations nationales. Ainsi, la Banque Bordier ne fournit

² Politique de meilleure exécution et de meilleure sélection de Bordier & Cie SCmA : <https://www.bordier.com/fr/legal-and-compliance/suisse-juridique-et-compliance/suisse-juridique-et-compliance-lsfin/>

aucun service d'investissement ni de conseil à des « US Persons » tels que définies par la règlementation 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.

Annexes : Description des stratégies de placement

La présente annexe décrit les stratégies de placement offertes par la Banque. Le Client est informé que, en cas de circonstances de marché exceptionnelles (p. ex. illiquidité marquée, fermeture de marchés, chocs de marché, crises financières, etc.), la Banque peut, dans le cadre du mandat en vigueur, sans préavis adapter ou de déroger aux allocations décrites ci-dessous, temporairement ou durablement - sans modifier les objectifs ni le profil de risque arrêtés - afin de préserver l'intérêt du Client. La Banque rétablira l'allocation initiale dès la normalisation des marchés.

Stratégies de placement classiques

Revenu (Income) : Faible tolérance au risque, objectif principal de préserver le capital. La stratégie investit essentiellement en obligations de qualité (étatiques et d'entreprises) pour délivrer un rendement minimum. En principe, une partie, minoritaire, est également allouée aux actions et à des actifs alternatifs (or, immobilier, produits structurés, hedge funds) non seulement pour bénéficier d'opportunités mais aussi pour compenser d'éventuels rendements jugés trop faibles dans le compartiment obligataire. Étant donné le poids élevé des instruments à taux d'intérêt fixes, le risque principal réside dans une hausse marquée des taux d'intérêt.

Risque monétaire faible et très fort ancrage domestique des investissements.

Horizon d'investissement recommandé : 3 ans.

Défensif (Defensive) : Tolérance au risque inférieure à la moyenne, objectif principal de génération de revenus. En principe, près de la moitié de la stratégie investit en obligations de qualité (étatiques et d'entreprises) pour délivrer un rendement minimum. Le reste est alloué aux actions et à des actifs alternatifs (or, immobilier, produits structurés, hedge funds) pour garantir une plus large diversification de la stratégie et un accroissement du capital. Étant donné le poids élevé des instruments à taux d'intérêt fixes, le risque principal réside dans une hausse marquée des taux d'intérêt, sans être totalement immunisé aux fluctuations des actions en cas de récession économique ou de crise financière.

Risque monétaire très modéré et fort ancrage domestique des investissements.

Horizon d'investissement recommandé : 3-5 ans.

Équilibré (Balanced) : Tolérance au risque moyenne. Cette stratégie vise un compromis entre la sécurité et la performance. Elle cherche à faire croître le capital avec, en principe, près de la moitié des investissements en actions, tout en limitant les risques excessifs, à l'aide d'obligations (étatiques et d'entreprises) et d'autres actifs alternatifs (or, immobilier, produits structurés, hedge funds). Les risques, tout comme les investissements, sont diversifiés. Le risque principal réside dans les fluctuations des actions en cas de récession économique ou de crise financière.

Risque monétaire modéré et ancrage domestique des investissements.

Horizon d'investissement recommandé : 5 ans.

Croissance (Growth) : Tolérance au risque supérieure à la moyenne, objectif principal de croissance du capital. La stratégie investit principalement en actions pour maximiser la rentabilité totale du portefeuille. En principe, une partie, minoritaire, est également alloué à des actifs alternatifs (or, immobilier, produits structurés, hedge funds) et, très marginalement, à des obligations, destinés à amener un minimum de diversification à la stratégie. Étant donné le poids élevé des actions, le risque principal réside dans un recul marqué de cette classe d'actifs lors de récession économique ou de crise financière. La volatilité de la performance, plus élevée, représente un risque additionnel de ce profil d'investissement.

Risque monétaire moyen et exposition des investissements plus internationale.

Horizon d'investissement recommandé : 5-7 ans.

Stratégies de placement obligataires spécifiques

Global Fixed Income- Balanced (investissement minimum de 3 millions USD)

Cette stratégie est réservée aux clients dont le profil de risque calculé ou choisi est soit équilibré, soit croissance et qui peuvent investir un minimum de 3 millions USD. Elle est gérée de manière dynamique et investit principalement dans des obligations d'entreprises, d'Etat (souveraines, quasi-souveraines) et supranationales de qualité, qui peuvent être basées sur des marchés développés ou émergents. Il peut investir dans des obligations en monnaie locale sur une base couverte ou non couverte. Globalement, la stratégie vise à exploiter les poches de valeur sur le marché obligataire. Elle bénéficie de la gestion active du risque des émetteurs (qualité de l'émetteur) et vise une exposition modérée au risque de taux d'intérêt. Le gestionnaire peut également investir dans des titres à haut rendement ou des EMTN. Par rapport aux obligations classiques, les obligations à haut rendement peuvent offrir un meilleur retour sur investissement pour compenser le risque plus élevé du bilan ou de l'activité de leur émetteur. Un EMTN (Euro-medium term note) est une obligation au porteur à moyen ou long terme, généralement non garantie et non subordonnée, à taux fixe ou variable, émise dans une ou plusieurs eurodevises sur l'euromarché, structurée selon un cadre de documentation standard régissant toutes les émissions dans le cadre du programme. Les titres à haut rendement et les EMTN peuvent également être moins liquides et il peut être plus difficile de trouver des acheteurs sur le marché.

Les marchés obligataires pouvant connaître des périodes d'illiquidité sur tous les segments, l'horizon d'investissement recommandé pour la stratégie est de 12 mois minimum. En cas de liquidation anticipée, des pertes importantes peuvent être encourues en fonction de la période de liquidation requise. Ceci est particulièrement vrai dans le cas d'une liquidation coïncidant avec un épisode de stress de liquidité. Dans tous les cas, le gestionnaire cherchera à minimiser l'impact des ventes sur la performance, sauf si les délais imposés par le client ne le permettent pas.

Outre les lignes obligataires directes, le gérant peut décider de confier la gestion d'une partie minoritaire de la stratégie à d'autres gérants, si un segment spécifique du marché obligataire répondant au besoin de diversification de la stratégie nécessite une expertise particulière.

Global Fixed Income - Enhanced Yield (investissement minimum de USD/EUR 3 millions)

Cette stratégie est réservée aux clients dont le profil de risque calculé ou choisi est croissance et qui peuvent investir au minimum 3 millions USD ou 3 millions EUR. Elle est gérée de manière dynamique et investit principalement dans des obligations fixes et flottantes contractées par des entreprises, des gouvernements et des entités supranationales qui peuvent être basés dans des marchés développés ou émergents. Elle peut investir dans des obligations en monnaie locale sur une base couverte ou non couverte. Globalement, la stratégie vise à obtenir un rendement total positif et à maximiser le rendement ajusté au risque. D'un point de vue stratégique et tactique, elle peut surpondérer les obligations à haut rendement afin de bénéficier de valorisations attrayantes lorsqu'elles se présentent. Dans ce cas, la notation moyenne du portefeuille peut se situer dans la catégorie des obligations à haut rendement. Par rapport aux obligations standard, les obligations à haut rendement peuvent offrir un meilleur retour sur investissement pour compenser le risque plus élevé du bilan ou de l'activité de leur émetteur. La stratégie peut être exposée aux EMTN. Un EMTN (Euro-medium term note) est une obligation au porteur à moyen ou long terme, généralement non garantie et non subordonnée, à taux fixe ou variable, émise dans une ou plusieurs eurodevises sur l'euromarché, structurée selon un cadre de documentation standard régissant toutes les émissions dans le cadre du programme. Les titres à haut rendement et les EMTN peuvent également être moins liquides et il peut être plus difficile de trouver des acheteurs sur le marché. La stratégie peut utiliser des dérivés de taux d'intérêt et de crédit.

Les marchés obligataires pouvant connaître des périodes d'illiquidité sur tous les segments, l'horizon d'investissement recommandé pour la stratégie est d'au moins 24 mois. En cas de liquidation anticipée, des pertes importantes peuvent être encourues en fonction de la période de liquidation requise. Ceci est particulièrement vrai dans le cas d'une liquidation coïncidant avec un épisode de stress de liquidité. Dans tous les cas, le gestionnaire cherchera à minimiser l'impact des ventes sur la performance, sauf si les délais imposés par le client ne le permettent pas.

Outre les lignes obligataires directes, le gestionnaire peut décider de confier la gestion d'une partie minoritaire de la stratégie à d'autres gestionnaires, si un segment spécifique du marché obligataire répondant au besoin de diversification de la stratégie nécessite une expertise particulière.

Genève

Bordier & Cie SCmA | *Banquiers Privés depuis 1844*
Rue Rath 16 | Case postale | CH-1211 Genève 3
T + 41 58 258 00 00 | F + 41 58 258 00 40 | bordier.com

Nyon

Bordier & Cie SCmA | *Banquiers Privés depuis 1844*
Rue de la Porcelaine 13 | Case postale | CH-1260 Nyon 2
T + 41 58 258 07 50 | F + 41 58 258 07 70 | bordier.com

Lausanne

Bordier & Cie SCmA | *Banquiers Privés depuis 1844*
Avenue Mon-Repos 22 | Case postale | CH-1005 Lausanne
T + 41 58 258 06 50 | F + 41 58 258 00 40 | bordier.com

Berne

Bordier & Cie SCmA | *Banquiers Privés depuis 1844*
Spitalgasse 40 | Postfach | CH-3001 Bern
T + 41 58 258 07 00 | F + 41 58 258 07 10 | bordier.com

Zurich

Bordier & Cie SCmA | *Banquiers Privés depuis 1844*
Talstrasse 83 | CH-8001 Zürich
T + 41 58 258 05 00 | F + 41 58 258 05 50 | bordier.com