

Informations au Client  
sur les spécificités d'un contrat  
de conseil en placement  
**BCV Active Advisory**



# Table des matières

<b>1. Introduction</b>	<b>3</b>
<b>2. Principes généraux du service de conseil en placement</b>	<b>3</b>
<b>3. Principes et positionnement du service BCV Active Advisory</b>	<b>3</b>
<b>4. Établissement des profils et choix d'une stratégie de placement</b>	<b>4</b>
4.1 Recommandation d'une stratégie de placement par la Banque	4
4.2 Choix d'une stratégie de placement par le Client	5
4.3 Les différentes stratégies proposées par la Banque	5
4.4 Autre rôle des connaissances et expérience du Client en matière d'investissement sur le conseil en placement	6
4.5 Intégration des préférences d'ISR du Client	7
<b>5. Processus de mise en œuvre du mandat de conseil en placement</b>	<b>8</b>
5.1 Allocation stratégique et bornes d'allocation tactique	8
5.2 Univers d'investissement	9
5.3 Principes retenus au niveau de l'offre de marché prise en considération pour les investissements indirects et de la gestion des conflits d'intérêts	11
5.4 La sélection des titres suivis pour les investissements directs de l'univers et gestion des conflits d'intérêts	12
5.5 Limitation des recommandations de la Banque à son univers d'investissement et responsabilité du Client pour les instruments financiers choisis de sa propre initiative	13
<b>6. Contrôles, suivi des risques et rapports sur le portefeuille</b>	<b>14</b>
6.1 Contrôle régulier de l'allocation du portefeuille	14
6.2 Contrôle de l'adéquation du portefeuille à l'occasion de l'exécution de transactions	14
6.2 Contrôle du risque de concentration	15
6.3 Revue annuelle du portefeuille et rapport de gestion	15

## 1. Introduction

Le but de la présente brochure est d'expliquer au Client les spécificités et le cadre d'exercice d'un contrat de conseil en placement par la Banque pour son dépôt-titres dans le cadre du service BCV Active Advisory.

## 2. Principes généraux du service de conseil en placement

Il s'agit d'un service qui tient compte de l'ensemble du dépôt concerné au moment d'une recommandation d'investissement et qui intègre un suivi du dépôt. Il comprend des recommandations sur un univers d'investissement défini par avance et communiqué au Client. Il comprend enfin une revue des positions recommandées, dont la régularité dépend du type de service de conseil choisi par le Client.

## 3. Principes et positionnement du service BCV Active Advisory

Cette offre de services de conseil en placement constitue la solution d'investissement la plus haut de gamme de la Banque en matière de conseil en placement. Cela se traduit principalement par un univers d'investissement étendu, à un suivi du portefeuille, des recommandations et des revues régulières des positions recommandées. De plus, le Client bénéficie de l'accès à des spécialistes en investissement dédiés exclusivement à ce service.

Cette offre est particulièrement adaptée pour le Client qui souhaite avoir un accompagnement approfondi en matière d'investissement, tout en conservant la responsabilité finale sur chacun des investissements, la Banque n'ayant aucun pouvoir de procéder à des investissements sur le portefeuille (au contraire d'un mandat de gestion discrétionnaire).

Le processus de mise en œuvre d'un mandat de conseil en placement BCV Active Advisory comprend trois volets complémentaires:

- l'identification du profil d'investisseur du Client et le choix par lui, de concert avec la Banque, d'une stratégie de placement qui est adéquate avec ses besoins spécifiques s'agissant des avoirs qu'il souhaite confier à la Banque en conseil en placement. Ce sujet est approfondi dans le chapitre 4 ci-après;
- le processus de sélection des produits de l'univers d'investissement utilisé dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie qu'il aura choisie. Ce processus, qui intègre la gestion des conflits d'intérêts, est décrit dans le chapitre 5 ci-après;
- le contrôle et le suivi des risques ainsi que les rapports réguliers fournis au Client. Cette activité est décrite dans le chapitre 6 qui aborde également les

devoirs de la Banque et la responsabilité du Client lorsqu'il choisit des valeurs de sa propre initiative (sans conseil préalable de la Banque).

Le présent document complète les autres documents contractuels en matière de conseil en placement, notamment le contrat-cadre de conseil en placement et l'avis de confirmation qui se réfère au choix par le Client du service BCV Active Advisory. Le Client, en particulier s'il ne bénéficie pas déjà de connaissances avérées en matière financière et/ou d'une expérience de ce type de services, est invité à lire attentivement les explications fournies dans ce document ainsi que les documents complémentaires auxquels il se réfère et à poser toutes les questions qui lui paraissent utiles à son conseiller ou à sa conseillère.

## 4. Établissement des profils et choix d'une stratégie de placement

### 4.1 Recommandation d'une stratégie de placement par la Banque

Cette phase initiale est essentielle pour le succès futur du service. Elle implique que le Client remplisse un profil d'investisseur qui permet d'évaluer sa capacité objective à prendre des risques financiers en fonction de sa situation personnelle, de ses connaissances en matière financière ainsi que de son appétence subjective au risque, autrement dit sa tolérance aux fluctuations de valeurs propres aux marchés financiers qui peuvent faire baisser le montant de son patrimoine investi.

Le Client définit également son profil d'investissement en indiquant le montant investi, ses objectifs d'investissement (notamment en matière de rendement) et l'horizon d'investissement, autrement dit à quelle échéance le Client souhaite utiliser les fonds investis.

**Le résultat des réponses fournies par le Client permet à la Banque de recommander une stratégie de placement adéquate, autrement dit raisonnable et adaptée aux besoins du Client.**

De manière générale, sur le long terme et sans que la Banque puisse donner une quelconque garantie, une stratégie de placement plus risquée présentera une espérance de rendement plus élevé, mais aussi des fluctuations de valeurs plus importantes dans la durée. Ainsi, le Client qui a un horizon de temps d'investissement relativement court, dont le train de vie dépend de manière significative des actifs gérés ou qui ne supporte pas émotionnellement les pertes de valeur dues aux fluctuations des marchés financiers, se verra recommander une stratégie avec des espérances de rendement moins élevées sur le long terme, mais aussi moins de risques.



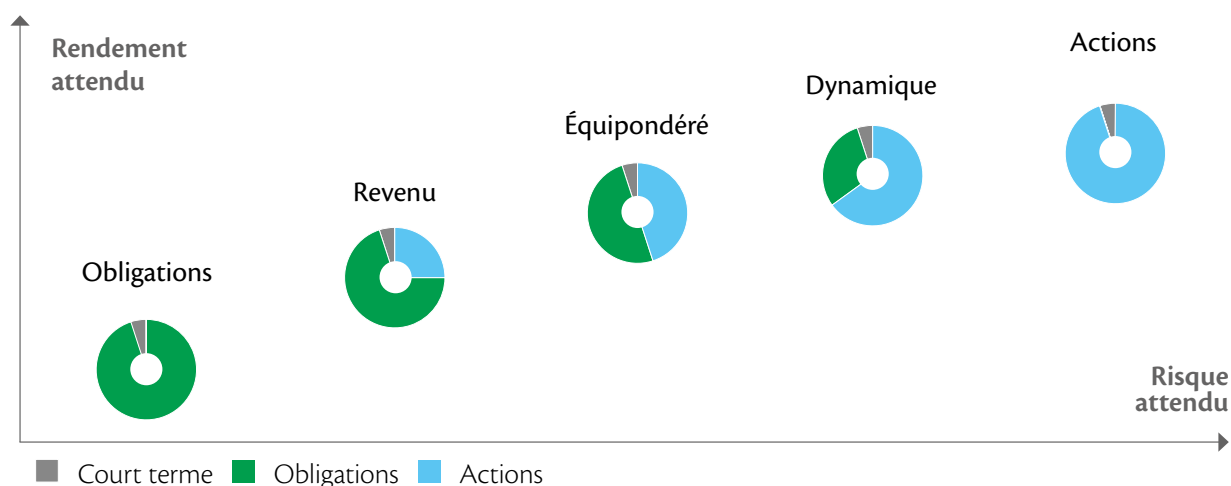
## 4.2 Choix d'une stratégie de placement par le Client

À l'issue de cet exercice, le Client valide par sa signature la stratégie de placement appliquée à son dépôt. Pour ce faire, soit il confirme la stratégie recommandée par la Banque soit il choisit à son initiative une autre stratégie.

La Banque n'a pas la possibilité ni l'obligation légale d'empêcher un Client de choisir une stratégie plus risquée que celle qui correspond à son profil recommandé. Elle déconseille toutefois vivement à sa Clientèle d'opter pour des stratégies d'investissement qui ne sont pas adaptées à sa capacité de risque objective, à leur tolérance subjective au risque ou à son horizon de placement. De telles situations débouchent en effet souvent sur des pertes à court et moyen terme qui sont plus élevées que ce que le Client pourrait/désire supporter. Il est donc de la responsabilité du Client de choisir une stratégie de placement adaptée à sa situation et ses besoins.

## 4.3 Les différentes stratégies proposées par la Banque

La Banque propose cinq stratégies de placement. Le tableau ci-dessous les reprend, de la moins risquée à la plus risquée, en indiquant le nom de la stratégie, l'horizon temps et les objectifs auxquels elle correspond et les classes d'actifs et leurs pondérations dans le portefeuille (si le Client suit les conseils d'investissement de la Banque).



Obligations	Revenu	Équipondéré	Dynamique	Actions
Vous souhaitez préserver la valeur de votre capital et obtenir des revenus fixes. Le risque encouru est faible, de même que la variation du portefeuille. Votre horizon de placement est d'au moins trois ans.	Vous visez un gain en capital modéré à terme et l'obtention de revenus réguliers. Le risque encouru est limité, de même que la variation du portefeuille. Votre horizon de placement est d'au moins cinq ans.	Vous recherchez un équilibre entre les gains en capital et l'obtention de revenus complémentaires. Le risque encouru est modéré, de même que la variation de votre portefeuille. Votre horizon de placement est d'au moins sept ans.	Vous souhaitez un gain en capital important à long terme et l'obtention de revenus accessoires. Le risque encouru est important, de même que la variation de votre portefeuille. Votre horizon de placement est d'au moins dix ans.	Vous visez quasi exclusivement un gain en capital élevé à long terme. Le risque encouru est élevé, de même que la variation de votre portefeuille. Votre horizon de placement est d'au moins treize ans.

#### **4.4 Autre rôle des connaissances et expérience du Client en matière d'investissement sur le conseil en placement**

Comme indiqué ci-dessus, le profil d'investisseur du Client contient un chapitre dans lequel le Client doit indiquer ses connaissances et expérience en matière d'investissement.

Ces connaissances et expérience sont établies à l'ouverture de la relation contractuelle et peuvent évoluer à la suite d'informations complémentaires fournies par la Banque au cours de cette relation.

Cette information est utilisée par la Banque de deux manières dans le cadre d'un mandat de conseil en placement:

1. Pour recommander et contrôler une stratégie d'investissement adéquate avec les connaissances et l'expérience du Client (voir la section 4.1 ci-dessus).
2. Pour contrôler si des instruments financiers sont appropriés, autrement dit si le Client est en mesure de comprendre et d'apprécier les risques associés.

L'impact du caractère approprié des instruments pour le Client sur le conseil en placement dépend de la nature des instruments:

- La Banque peut proposer des instruments financiers traditionnels (par exemple, des placements collectifs de capitaux diversifiés), pour lesquels le Client n'a pas de connaissances et d'expérience préalable. Cette possibilité repose donc à la fois sur la nature des instruments proposés et aussi sur les informations mises à disposition du Client à l'ouverture de la prestation ou lors de la recommandation (la brochure ASB sur les risques inhérents au Commerce d'instruments financiers, la brochure LSFIn publiée sur le site internet de la Banque, les informations qui figurent dans la présente brochure, la documentation du produit mise à disposition avant transaction, les explications de la conseillère ou du conseiller). Le Client est invité à lire attentivement les explications fournies dans ces documents et à poser toutes les questions qui lui paraissent utiles à son conseiller ou à sa conseillère.
- Le Client doit disposer d'un niveau de connaissance et d'expérience suffisant pour recevoir des propositions de la Banque sur les catégories d'instruments financiers qui présentent un degré de sophistication supérieur aux instruments financiers traditionnels en mélangeant plusieurs types d'actifs pour générer un rendement particulier; d'autres critères rentrent en ligne de compte pour la qualification d'instruments financiers présentant un degré de sophistication, comme les risques particuliers des instruments financiers (par exemple, le risque de liquidité, autrement dit la difficulté potentielle de vendre ses investissements sans générer des coûts ou des pertes).

#### 4.5 Intégration des préférences d'ISR du Client

Le profil d'investisseur du Client comprend un chapitre dans lequel il doit exprimer ses attentes en matière d'investissement socialement responsable (ISR).

L'ISR désigne toute approche d'investissement prenant en compte des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans la sélection et la gestion des investissements.

Le conseiller ou la conseillère lui explique préalablement les objectifs et les différentes approches d'intégration de ces critères ESG dans ses placements: certaines approches cherchent à protéger la valeur de ses investissements contre les risques ESG, quand d'autres ont pour objectif de favoriser le développement durable en plus de leurs objectifs financiers.

On entend par « risques ESG » des événements ou des conditions ayant trait aux facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance et qui, aujourd'hui ou à l'avenir, sont susceptibles d'avoir un impact négatif, par exemple, sur la rentabilité, les coûts, la réputation et donc la valeur d'une entreprise, ainsi que sur le cours d'instruments financiers. Des informations complémentaires sont disponibles dans le cadre de la brochure ASB sur les risques inhérents aux instruments financiers.

Le ou les objectifs de durabilité poursuivis sont déterminés en fonction d'un cadre de référence bien défini et d'indicateurs spécifiés pouvant être utilisés pour mesurer et surveiller les objectifs de durabilité.

La Banque a défini trois niveaux d'attentes dans ce domaine pris en compte dans ses conseils en placement:

- Le Client recherche des solutions de placement guidées par des objectifs et des critères financiers (*Je n'ai pas d'attentes particulières en matière d'ISR, neutre*).
- Le Client recherche des solutions de placement qui tiennent compte de critères en matière d'environnement, de social et de gouvernance afin de réduire les risques ESG, dans un but financier. Il ne poursuit pas d'objectifs de durabilité à travers ses investissements (*J'ai des attentes en matière d'ISR*).
- En plus d'une intégration de critères en matière d'environnement, de social et de gouvernance afin de réduire les risques ESG, dans un but financier, le Client recherche des solutions de placement qui poursuivent un ou plusieurs objectifs de durabilité. Ces objectifs de durabilité sont déterminés en fonction d'un cadre de référence et d'indicateurs pour les suivre (*J'ai des attentes élevées en matière d'ISR*).

Le Client qui a choisi l'option « *J'ai des attentes en matière d'ISR* » recevra des recommandations qui tiennent compte d'un seuil minimal dans son portefeuille d'investissements prenant en considération les risques ESG. La Banque accorde toutefois la priorité au respect de l'adéquation du

portefeuille avec la stratégie choisie par le Client. Le Client est informé si la recommandation s'écarte de ses attentes.

Le Client qui a choisi l'option «*J'ai des attentes élevées en matière d'ISR*» recevra des recommandations qui tiennent compte d'un seuil minimal dans son portefeuille d'investissements prenant en considération les risques ESG et des objectifs de durabilité. La Banque accorde toutefois la priorité au respect de l'adéquation du portefeuille avec la stratégie choisie par le Client. Le Client est informé si la recommandation s'écarte de ses attentes.

Les critères et les seuils retenus par la Banque sont sujets à évolution et la documentation en la matière peut être adaptée unilatéralement par la Banque qui informera toutefois les clientes et les clients en mandat de conseil en placement qui ont exprimé «des attentes» ou «des attentes élevées» en matière d'ISR.

## 5. Processus de mise en œuvre du mandat de conseil en placement

### 5.1 Allocation stratégique et bornes d'allocation tactique

Une allocation stratégique d'actifs définit la répartition optimale entre classes d'actifs (actions, obligations, liquidités, autres placements, comme matières premières, immobilier ou placements alternatifs) pour chacune des stratégies et devises de placement proposées par la Banque (voir point 4.3 précité). Répartition «optimale» signifie qui a une probabilité élevée de réaliser les objectifs du Client sur l'horizon de placement recommandé.

L'allocation stratégique est le fruit de nombreuses analyses des différents cycles économiques historiques sur base d'une méthodologie développée par la BCV.

Ce travail de recherche définit également les bornes de fluctuation dans lesquelles les décisions tactiques pourront être prises.

Ces bornes sont utilisées pour cadrer l'activité de conseil et le suivi de la qualité des portefeuilles selon leur profil d'investissement (voir section 4.2 ci-dessus).

L'allocation stratégique et ses bornes de fluctuation ont un impact très important sur les performances de gestion sur la durée. Elles jouent donc un rôle crucial dans l'activité de conseil en placement.



## **5.2 Univers d'investissement**

### **5.2.1. Univers d'investissement de la Banque pris en compte dans le cadre du mandat BCV Active Advisory**

L'univers d'investissement correspond aux instruments financiers proposés lors de conseils en placement et suivis par la Banque au cours du temps. Il est spécifique à chaque type de conseil en placement.

L'univers de l'offre BCV Active Advisory comprend un ensemble très large d'instruments financiers qui permet au Client de construire un portefeuille sur mesure en fonction de ses besoins. Il inclut aussi bien des placements collectifs de capitaux (fonds de placement, ETF), des produits structurés, dont des certificats trackers qui répliquent la performance d'un panier d'indices ou de titres (par exemple, issus d'un secteur économique ou d'une thématique d'investissement), ainsi qu'une sélection d'investissements directs (actions).

Au contraire d'un mandat de gestion discrétionnaire dans le cadre duquel l'approche est en principe la même pour tous les portefeuilles, un contrat de conseil en placement tient compte de manière spécifique des besoins et aspirations particuliers du Client et de ses connaissances et de son expérience par type d'instrument financier et chaque portefeuille peut donc comporter des différences en termes de contenu et de performances.

### **5.2.2 Catégories d'instruments financiers au sein de l'univers BCV Active Advisory**

Les instruments financiers de l'univers comprennent des investissements indirects (soit des placements collectifs de capitaux et des produits structurés), ainsi que des investissements directs (principalement des actions)

Les placements collectifs de capitaux (fonds, ETF) de l'univers sont des véhicules d'investissement essentiellement de droit suisse ou de droit luxembourgeois qui font l'objet d'une surveillance étatique et de règles strictes en matière d'organisation et de diversification des placements.

Les produits structurés (dont les certificats trackers) sont des instruments de placement qui poursuivent un but similaire aux placements collectifs de capitaux, à savoir une exposition diversifiée à plusieurs actifs financiers. Comme ils ne sont pas sujets à une autorisation préalable d'une autorité étatique, ils peuvent être émis et liquidés plus rapidement et aisément que des placements collectifs de capitaux, ce qui favorise leur utilisation pour des thèmes tactiques plutôt que des investissements sur le long terme. La principale différence réside dans le risque de contrepartie au niveau de l'émetteur qui n'existe pas au niveau des placements collectifs de capitaux.

Les actions constituent des droits-valeurs par lesquels leur détenteur participe au capital d'une société anonyme. L'évolution du cours de l'action dépend de différents facteurs, tels que les résultats de l'entreprise, la situation des marchés ou le climat général de la bourse. D'une manière générale, le Client

doit s'attendre à des fluctuations de cours. Outre la participation à l'évolution du cours, le Client peut, avec de nombreuses sociétés anonymes, percevoir un dividende.

Les investissements directs présentent un risque spécifique indépendant des phénomènes qui affectent l'ensemble des titres (comme la conjoncture économique, les taux d'intérêt des banques centrales). Il résulte uniquement d'éléments particuliers qui affectent les entreprises qui les émettent: une mauvaise gestion, un accident ou encore une invention technologique qui rend obsolète sa principale gamme de produits. Ce risque peut être amplement réduit par une diversification suffisante. Il est donc recommandé de limiter l'exposition de son portefeuille à un investissement direct.

Des informations complémentaires sur les différents types d'instruments de l'univers sont disponibles dans le cadre de la brochure ASB sur les risques inhérents aux instruments financiers déjà citée dans cette brochure.

### **5.2.3 Statut d'investisseur qualifié**

Le Client qui a conféré un mandat de conseil en placement BCV Active Advisory à la Banque est présumé avoir le statut d'investisseur qualifié au sens de la loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux (LPCC).

Le statut d'investisseur qualifié donne accès au Client à un cercle plus large de placements collectifs approuvés en Suisse que pour les investisseurs non qualifiés et permet à la BCV de conseiller les produits les plus en conformité avec la stratégie choisie par le Client. Le Client est conscient que l'offre de placements collectifs réservés aux investisseurs qualifiés peut être soumise à des dispositions réglementaires allégées en matière de protection de l'investisseur. La FINMA peut notamment exempter ces produits de l'obligation d'établir un rapport semestriel, d'accorder aux investisseurs le droit de dénoncer le contrat en tout temps, d'émettre ou de racheter les parts contre espèces ou de répartir les risques.

Dans le cadre des recommandations qu'elle effectue, la Banque est libre de proposer ou non au Client des instruments financiers qui sont accessibles à toutes les catégories d'investisseurs ou qui sont réservés aux investisseurs qualifiés. Cette liberté est également valable pour le Client lorsqu'il choisit des instruments financiers de sa propre initiative.

Le Client peut choisir de renoncer à ce statut d'investisseur qualifié en signant la déclaration en ce sens prévue par la Banque. Cette option n'est pas disponible pour le Client professionnel au sens de la loi sur les services financiers (LSFin).

### **5.3 Principes retenus au niveau de l'offre de marché prise en considération pour les investissements indirects et de la gestion des conflits d'intérêts**

Dans le cadre de la mise en œuvre d'un contrat de conseil BCV Active Advisory, la Banque retient dans son univers de placement aussi bien des instruments financiers indirects « maison » (à savoir des produits dans le cadre desquels la Banque assume des responsabilités de gestion, sélection et/ou émission) que des produits de tiers. Elle pratique donc, comme de nombreux autres établissements financiers, une approche mixte en termes de sélection de produits financiers indirects.

Le processus de sélection des produits d'investissement de tiers se déroule en trois étapes.

La première étape consiste à identifier parmi les fonds autorisés à la distribution en Suisse ceux qui démontrent sur la durée les meilleures performances de gestion. Elle se base notamment sur les critères suivants:

- Un historique de la stratégie d'investissement suffisamment long (trois ans minimum) assurant que cette dernière a été éprouvée sur différents cycles boursiers.
- Un rendement supérieur aux fonds comparables.
- Des niveaux de risque cohérents avec les objectifs et la gestion du produit.

La deuxième étape du processus consiste en une analyse qualitative de l'organisation et des équipes de gestion des fonds considérés. Il s'agit d'identifier les fonds qui bénéficient d'une expertise et de processus éprouvés.

Enfin, dernière étape, un suivi mensuel a lieu des performances financières et extrafinancières des fonds de tiers sélectionnés. Les fonds qui ne satisfont plus les critères de base de sélection sont mis, dans un premier temps, sous contrôle rapproché, puis, le cas échéant, sortent de l'univers des produits recommandés.

L'intégration de produits « maison » aux côtés de produits de tiers présente des avantages (une meilleure transparence sur les investissements qu'ils contiennent et un alignement facilité avec les choix stratégiques du comité d'investissement), mais aussi des inconvénients potentiels (en particulier un risque accru de conflit d'intérêts étant donné que la Banque est rémunérée tant au niveau du mandat de conseil en placement que pour son activité exercée pour le produit financier).

Pour adresser de manière professionnelle et responsable les risques de conflits d'intérêts associés à la recommandation de produits « maison », la Banque applique les principes suivants:

- elle ne recherche aucune rémunération indirecte (par exemple, sous forme de rétrocessions) pour le placement de produits financiers dans

le portefeuille du Client. Ce principe s'applique aussi bien aux produits financiers de tiers qu'aux produits financiers «maison». Une éventuelle rémunération indirecte reçue par la BCV devrait provenir essentiellement de produits sélectionnés directement par le Client et non proposés par la Banque;

- elle propose des souscriptions dans des classes de parts de placements collectifs «maison» qui bénéficient d'une tarification avantageuse par rapport aux souscriptions que des clientes ou des clients pourraient effectuer directement dans les mêmes produits dans le cadre des offres BCV Conseil Classique ou BCV Conseil Plus. À la demande du Client, la Banque peut lui fournir les indications sur les commissions prélevées par la Banque sur tous les produits qui ont été sélectionnés par le Client sur la base de recommandations de la Banque, étant précisé que les informations sur les coûts de chaque placement collectif de capitaux sont déjà disponibles dans les documents publics qui concernent ces placements;
- elle propose des souscriptions dans des produits structurés, dont elle est l'émettrice, à des conditions conformes aux standards usuels du marché;
- elle pratique un processus rigoureux de suivi des produits «maison» qui est similaire à celui pratiqué pour la sélection de produits de tiers (voir ci-dessus);
- le choix des produits financiers qui font partie de l'univers d'investissement est effectué de manière centralisée par des équipes spécialisées dans ce domaine et qui sont complètement indépendantes des équipes en contact avec la clientèle;
- la Banque n'applique dans ses politiques internes aucune mesure incitative qui devrait encourager le choix par le Client de produits «maison» plutôt que de produits de tiers pour des motifs autres que de bonne sélection d'investissements adéquats pour le Client. Comme c'est le Client qui choisit en définitive les placements effectués et leur pondération dans le portefeuille, la Banque ne peut fixer aucune limite en termes de pourcentages maxima de produits «maison» par rapport à des produits de tiers;
- le Client peut demander à la Banque sur une base annuelle quel est le montant global des rémunérations de gestion et de distribution perçues par la BCV dans le cadre du mandat de conseil en placement.

#### **5.4 La sélection des titres suivis pour les investissements directs de l'univers et gestion des conflits d'intérêts**

Le service de conseil en placement BCV Active Advisory sélectionne jusqu'à 130 actions suisses et 50 actions internationales parmi les principaux titres des marchés correspondants.

Le périmètre de cette sélection peut légèrement varier chaque année en cas d'opérations sur titres (fusions, acquisitions), de nouvelles opportunités ou

d'un intérêt pour de nouveaux titres (respectivement en cas de désintérêt ou d'un manque d'opportunités pour certains titres de la sélection).

Ces titres font l'objet d'une analyse financière menée par des sociétés externes spécialisées dans ce type de services. Ces analyses sont actualisées régulièrement ou lorsqu'un événement survient directement en lien avec les entreprises concernées.

Ces analyses, appelées également fiches-valeurs, sont disponibles pour le Client, à sa demande auprès de sa conseillère ou de son conseiller ou s'il a accès à son dépôt via BCV-net.

Les sociétés à l'origine de ces analyses attestent que leurs études reflètent intégralement et précisément leur opinion quant à la société analysée et qu'ils n'ont perçu aucune rémunération directe ou indirecte en contrepartie de leurs appréciations ou opinions spécifiques formulées dans leurs analyses.

Des informations complémentaires sur les sociétés qui produisent ces analyses et la gestion des conflits d'intérêts sont disponibles à la fin de chaque fiche-valeur.

### **5.5 Limitation des recommandations de la Banque à son univers d'investissement et responsabilité du Client pour les instruments financiers choisis de sa propre initiative**

Dans le cadre spécifique de ce service, la Banque fournit des recommandations sur des opérations portant sur des instruments issus de l'univers d'investissement et sur des instruments analysés.

Un instrument issu de l'univers est un placement qui fait l'objet d'un suivi régulier de la part des équipes d'investissement de la Banque.

Un instrument analysé a fait l'objet d'une analyse ponctuelle (pouvant se baser exclusivement sur des sources de marché externes aisément disponibles) par les conseillères ou les conseillers en placement en charge du service et ne fait pas l'objet d'un suivi dans la durée.

Les recommandations proactives de la Banque se concentrent sur des instruments financiers recommandés, alors que les recommandations effectuées à la demande du Client peuvent porter sur des instruments analysés ou recommandés.

**Lorsqu'un Client choisit un instrument financier de sa propre initiative, qui n'a été ni analysé ni recommandé, il effectue une opération sous sa seule responsabilité et à ses risques et périls.** Cette opération ne fait pas l'objet de recommandation de la Banque dans le cadre de la revue des positions du portefeuille. La Banque a la possibilité, mais non l'obligation, de le mettre en garde contre les risques liés à une telle opération.



La Banque peut toutefois déconseiller au Client de procéder à de telles opérations, s'il apparaît manifeste pour elle que ces opérations-ci ne sont pas adéquates ou pas appropriées.

## 6. Contrôles, suivi des risques et rapports sur le portefeuille

### 6.1 Contrôle régulier de l'allocation du portefeuille

Dans le cadre des mandats de conseil en placement BCV Active Advisory, la Banque suit de manière active (sur une base au moins hebdomadaire) si le portefeuille du Client demeure conforme à la stratégie de placement que celui-ci a choisie. Cela consiste à vérifier que l'allocation par classes d'actifs respecte les bornes de fluctuation tactiques autorisées (voir section 5.1 ci-dessus).

Lorsque les bornes d'allocation ne sont pas respectées de manière sensible (et non à la suite de fluctuations de marché de court terme), en particulier si le portefeuille présente un niveau de risque plus élevé que la stratégie d'investissement choisie par lui, la Banque informe le Client oralement ou de manière digitale. Dans ce contexte, elle effectue des recommandations de placement de sa propre initiative ou à la demande du Client.

Si le portefeuille du Client demeure à l'intérieur des bornes stratégiques applicables à la stratégie d'investissement choisie par lui, la Banque n'a pas d'obligation de lui suggérer des adaptations de portefeuille qui tiennent compte de l'évolution de ses préférences tactiques. Elle est toutefois libre de formuler des propositions qui permettront un ajustement du portefeuille.

La Banque ne peut effectuer que des recommandations au Client en termes d'ajustement stratégique ou tactique de son portefeuille, elle ne peut procéder à aucune opération de sa propre initiative. Le Client qui ne suit pas les recommandations de la Banque le fait sous sa responsabilité exclusive, en particulier si cela conduit à des pertes ultérieures sur son portefeuille. Le Client qui souhaite que son portefeuille respecte en tout temps une stratégie d'investissement déterminée doit conférer à la Banque un mandat de gestion discrétionnaire et non un mandat de conseil en placement.

### 6.2 Contrôle de l'adéquation du portefeuille à l'occasion de l'exécution de transactions

Lorsque le Client souhaite effectuer une transaction, que celle-ci provienne d'un conseil préalable de la Banque ou intervienne de sa propre initiative, la Banque procède à un contrôle d'adéquation avant l'exécution de l'opération. Elle vérifie ainsi que l'opération projetée n'entraînera pas une modification du profil de risque du portefeuille qui soit incompatible avec la stratégie d'investissement choisie par le Client et que le Client dispose des connaissances et de l'expérience en rapport avec les risques liés auxdits instruments.

Lorsque l'opération n'est pas adéquate (du fait de la nature de l'instrument financier ou de la pondération envisagée pour le portefeuille), la Banque déconseille au Client de l'effectuer de la manière envisagée. Le Client qui souhaite néanmoins effectuer la transaction demeure libre d'aller de l'avant sous sa seule responsabilité.

**La Banque ne peut effectuer que des recommandations au Client en termes d'ajustement tactique de son portefeuille, mais elle ne peut procéder à aucune opération de sa propre initiative. Le Client qui ne suit pas les recommandations de la Banque ou qui n'agit pas de manière proactive lorsqu'il a reçu des informations sur la non-conformité de son portefeuille par rapport à la stratégie qu'il a choisie, le fait sous sa responsabilité exclusive, en particulier si cela conduit à des pertes ultérieures sur son portefeuille.**

## **6.2 Contrôle du risque de concentration**

Selon la réglementation en vigueur, il y a un risque inhabituel de concentration si le portefeuille d'un Client contient des investissements directs qui dépassent 10% de son portefeuille ou si le portefeuille d'un Client comporte un risque émetteur qui excède 20% du portefeuille. Les fonds de placement, vu leur diversification intrinsèque, n'entrent pas dans le champ d'application de ces dispositions. Dans la mesure où l'essentiel des recommandations de la BCV portera sur des fonds de placement, l'existence d'un risque de concentration sur un émetteur est limitée et pourra tout au plus concerner l'émetteur BCV s'agissant de produits structurés (dont les certificats) émis par elle. Le Client sera informé au préalable et lors de la revue de son portefeuille de l'existence d'un risque de concentration.

## **6.3 Revue annuelle du portefeuille et rapport de gestion**

Le Client qui confère à la BCV un mandat de conseil en placement BCV Active Advisory bénéficie d'une revue de portefeuille annuelle. La revue de portefeuille porte sur les transactions qui ont été effectuées, les positions détenues qui ont été conseillées par la Banque et leur cohérence avec la stratégie de placement choisie par le Client ainsi que sur la performance du portefeuille.

Sur demande, le Client peut obtenir des informations complémentaires (notamment sur les frais indirects, voir point 5.3 ci-dessus).

Si le Client dispose de BCV-net, il a en tout temps accès à une vision globale de son portefeuille et à un rapport détaillé.



**Banque Cantonale Vaudoise**  
**Case postale 300**  
**1001 Lausanne**  
**[www.bcv.ch](http://www.bcv.ch)**

#### **Informations juridiques**

Bien que nous fassions tout ce qui est raisonnablement possible pour nous informer d'une manière que nous estimons fiable, nous ne prétendons pas que toutes les informations contenues dans le présent document sont exactes et complètes. Nous déclinons toute responsabilité pour des pertes, dommages ou préjudices directs ou indirects consécutifs à ces informations. Les indications et opinions présentées dans ce document peuvent être modifiées en tout temps et sans préavis. Ce document constitue une préparation à l'offre de service de la BCV. Il a été élaboré dans un but exclusivement informatif et ne constitue ni un appel d'offre, ni une offre d'achat ou de vente, ni une recommandation personnalisée d'investissement. Certaines opérations et/ou la diffusion de ce document peuvent être interdites ou sujettes à des restrictions pour des personnes dépendantes d'autres ordres juridiques que la Suisse (par ex. UE, UK, US persons). La diffusion de ce document n'est autorisée que dans la limite de la loi applicable. Le logo et la marque BCV sont protégés. Ce document est soumis au droit d'auteur et ne peut être reproduit que moyennant la mention de son auteur, du copyright et de l'intégralité des informations juridiques qu'il contient. Une utilisation de ce document à des fins publiques ou commerciales nécessite une autorisation préalable écrite de la BCV. Les conversations téléphoniques qui sont effectuées avec notre établissement peuvent être enregistrées. En utilisant ce moyen de communication, vous acceptez cette procédure.