



Le devoir de conseil du banquier lors de la fourniture de produits et services financiers

publié le 14/08/2018, vu 11623 fois, Auteur : [Anthony BEM](#)

Le banquier doit-il conseiller son client en cas de proposition de services ou produits financiers ?

La Cour de cassation a étendu de façon considérable le devoir de conseil du banquier à l'égard de ses clients, dès l'instant où il leur offre des services ou leur propose des produits financiers.

En effet, les juges ont posé le principe selon lequel :

« il est tenu, lorsque, à la demande [du client] ou spontanément, il lui recommande un service ou un produit et lui prodigue ainsi un conseil, de le faire avec pertinence, prudence et loyauté, en s'enquérant de ses connaissances, de son expérience en matière d'investissement, ainsi que de sa situation financière et de ses objectifs, afin que l'instrument financier conseillé soit adapté » (Cour de cassation, chambre commerciale, 20 juin 2018, RG : 17-11473)

Il résulte de cet arrêt qu'il n'y a plus lieu de distinguer suivant que l'opération soit un investissement en bourse ou bien qu'il s'agisse d'un produit ou d'un service bancaire proposé par exemple en accompagnement d'un crédit immobilier ou crédit-bail.

En l'espèce, un crédit-preneur avait conclu auprès d'une banque un « contrat d'échange de conditions d'intérêts », dénommé aussi contrat de « swap » de taux d'intérêt.

Le contrat était stipulé à un taux fixe et devait venir se substituer à un taux d'intérêt variable en cas de **levée d'une option** par l'emprunteur.

Ce type de contrats visent les cas où, étant confronté à une hausse significative des taux d'intérêts de référence (généralement les taux de référence « Euribor ») **le client peut décider d'opter pour un autre taux afin de couvrir le risque d'augmentation du taux d'intérêts variable.**

L'avantage de ce type de contrat est de permettre, d'une part, de ne payer qu'un taux d'intérêt ne dépassant pas les limites d'un taux usuraire, et, d'autre part, de pouvoir s'assurer par avance, avec un certain degré de prévisibilité, du montant des échéances de remboursement de l'emprunt à payer.

En conséquence, le simple fait de porter à la connaissance du client **les différentes gammes de produits financiers** proposés par la banque permet de mettre en cause la **responsabilité du banquier au titre de son obligation de conseil en cas de pertes financières** éventuellement subies.

Pour conclure, l'obligation qui incombe normalement au banquier dépasse le seuil d'exigence légal, dès l'instant où celui-ci propose à son client un service bancaire ou un produit financier.

Cette jurisprudence illustre l'évolution constante des décisions de justice toujours plus en faveur des clients de banques et au détriment de ces dernières, depuis les années 2010, afin d'instaurer un certain équilibre dans les relations.

En effet, il apparaît injuste que seuls les clients souffrent des fluctuations boursières ou financières défavorables et prennent en charge le préjudice subi conséquemment à un défaut de conseil ou d'information de la part de professionnels.

La mise en cause de la responsabilité des banques n'est pas impossible ni insurmontable contrairement aux préjugés largement établis.

Concrètement, il s'agit d'analyser les produits et services financiers « vendus » aux clients mais surtout des **conditions dans lesquelles ils leur ont été proposés.**

Le droit bancaire français devient ainsi extrêmement protecteur des clients profanes qui, le cas échéant, peuvent faire prendre en charge leur perte financière par la banque au travers de dommages et intérêts.

Je suis à votre disposition pour toute action ou information ([en cliquant ici](#)).

Anthony Bem
Avocat à la Cour
27 bd Malesherbes - 75008 Paris
01 40 26 25 01
abem@cabinetbem.com