



COUR D'APPEL DE PARIS

PARQUET DU TRIBUNAL  
DE GRANDE INSTANCE DE PARIS

6<sup>ème</sup> DIVISION  
SECTION AC1

Droit civil & Professions Juridiques

Paris, le 30 octobre 2015

Nos réf : 15/359 CG

**Le procureur de la République près le TGI de Paris  
(section civile)  
à  
Mesdames, monsieur les présidents de la 9<sup>ème</sup> chambre  
du tribunal de grande instance de Paris**

Dans l'ensemble des litiges mentionnés dans la liste en annexe, dont est saisie votre chambre, relatifs aux prêts dits « Helvet Immo » commercialisés par la BNP PARIBAS Personal Finance, je souhaite, en tant que partie jointe, verser aux débats les pièces suivantes issues de l'instruction n° 12290076010 ouverte aux cabinets de Mmes THEPAUT et BURESI, juges d'instruction :

- le réquisitoire introductif en date du 28 mars 2013,
- l'interrogatoire en date du 10 juin 2015 de la BNP PARIBAS Personal Finance à l'issue duquel elle a été mise en examen supplétivement,
- l'audition de Mme Nathalie CHEVALLIER en date du 17 septembre 2015.



Audé Ab-der-Halden  
1<sup>er</sup> vice-procureur  
Chef de la section civile

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**PARQUET  
DU  
TRIBUNAL  
DE GRANDE INSTANCE  
DE PARIS**

■  
**SECTION S2**  
5<sup>ème</sup> Division  
**Pôle Santé Publique**  
**Atteintes spécifiques aux  
personnes**

-----  
5-7 rue des Italiens  
75009 Paris  
Tél : 01 44 32 60 46  
Fax : 01 44 32 51 05

**Section AC1 du Parquet du Tribunal de  
grande instance de Paris**

*A l'attention de Mme Aude AB DER ALDEN  
1er Vice procureure*

- Procureur de la République
- Directeur
- Commissaire de police
- Commandant de brigade
- 

**à PARIS**

**SOIT TRANSMIS**



N° de parquet:12290076010

En ayant l'honneur de la prier de bien vouloir prendre connaissance de ce que le dossier n°12290076010 concernant la société BNP Paribas Personal Finance dit dossier des prêts Helvet Immo commercialisés courant 2008 et 2009 fait l'objet d'une information judiciaire ouverte au cabinet de Mme THEPAUT au pôle financier du Tribunal de grande instance de Paris du chef de pratiques commerciales trompeuses suivant réquisitoire introductif en date du 28 mars 2013 joint au présent soit transmis.

Vous trouverez ci-après copie de la mise en examen de la BNP et de l'audition d'un témoin, pièces qui pourraient être intéressantes notamment au vu des nombreux recours qui engorgent la 9ème Chambre civile du TGI de Paris.

Fait au parquet le 06/10/2015

P/ le Procureur de la République,

**Stéphane LE TALLEC**  
vice-procureur

COUR D'APPEL DE PARIS

PARQUET DU TRIBUNAL  
DE GRANDE INSTANCE DE PARIS

5<sup>ème</sup> DIVISION

SECTION S1

Pôle santé publique  
Lutte contre la délinquance économique et sociale



N° du parquet : P 12 290 7601/0  
N° de l'instruction : 20f/12/151

**REQUISITOIRE INTRODUCTIF sur plainte avec  
constitution de partie civile**

Le Procureur de la République près le Tribunal de Grande Instance de Paris,

Vu l'article 86 du Code de Procédure Pénale,

Vu la plainte avec constitution de partie civile déposée le 12 juillet 2012 (liste des plaignants visée dans l'ordonnance de soit-communiqué en date du 25 mars 2013, commençant par M. ABEL Stéphane et finissant par M. VOISENON Sylvain)

ayant pour avocat Maître Charles CONSTANTIN-VALLET

Contre X

Vu l'ordonnance de consignation du 30 janvier 2013 et les reçus de versements ;

Vu l'ordonnance constatant le désistement d'instance de M. GUILLEMOT Gilles en date du 20 mars 2013 ;

Requiert qu'il plaise au magistrat instructeur informer par toutes voies de droit contre X

du chef de **pratique commerciale trompeuse**

Faits prévus et réprimés par les articles L.121-1, L.121-1-1, L.121-4, L.121-5, L.121-6, L.213-1, L.213-6 du code de la consommation (natinf 193) ;



Fait au parquet le 28 mars 2013.  
/Le Procureur de la République,

Flavie LE SUEUR, Vice-Procureur.

PARQUET TGI  
5-7 rue des Italiens  
75009 -Paris

COUR D'APPEL DE PARIS

TRIBUNAL DE GRANDE INSTANCE  
DE PARIS

CABINET DE MME CLAIRE THEPAUT  
VICE PRÉSIDENT CHARGÉE DE L'INSTRUCTION

# PROCES VERBAL DE DEPOSITION DE TEMOIN

N° du Parquet : . 1229076010 .

N° Instruction : . 2437/13/3 .

PROCÉDURE CORRECTIONNELLE

Le 17 septembre 2015,

Devant Nous, Mme Claire THEPAUT, vice président chargée de l'instruction au tribunal de grande instance de Paris, étant en notre cabinet, assisté de Madame Mathilde MEUT greffier,

Instruisant sur les faits reprochés à :

- **BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE**, N° SIREN : 542 097 902, représenté par LABORDE  
Thierry - Société -  
ayant pour avocat : **Me Ludovic MALGRAIN**

- **Personne mise en examen** -

mis en examen du(des) chef(s) de :

**PRATIQUE COMMERCIALE TROMPEUSE**

Faits prévus et réprimés par les articles L.121-1, L121-1-1, L.121-4, L121-5, L121-6, L.213-1, L.213-6 du code de la consommation

A comparu le témoin ci-après nommé, lequel nous a remis l'avertissement qui le convoque.

Nous lui avons demandé ses nom, prénoms, âge, profession, domicile, s'il est parent ou allié des parties et à quel degré, ou s'il est à leur service.

Le témoin a répondu :

*Je me nomme :*

**Mme CHEVALLIER Nathalie**

directrice du pôle financement de la société PRIMONIAL

*Je ne suis ni parent ni allié des parties, ni à leur service.*

Après lui avoir fait prêter serment de dire toute la vérité, rien que la vérité, nous avons reçu sa déposition.

**Question : Quelles étaient vos fonctions au sein de la BNP PPF au moment de la conception et de la commercialisation du crédit HELVET IMMO et quelle a été votre participation dans celles ci ?**

Réponse : j'étais directrice régionale de l'agence BNP Paris Étoile. Dans cette agence nous ne rencontrons pas les clients finaux. Notre métier était d'apporter des solutions de financements immobiliers à des investisseurs. Mon agence était dédiée à

l'investissement locatif. Les deux autres étant : résidence principale et regroupement de crédits.

HELVET-IMMO n'a été commercialisé que pour l'investissement locatif.

J'étais depuis 2005 première agence de France, on m'a demandé avec deux de mes collègues de former un groupe de travail pour construire l'argumentaire commercial d'un produit nouveau : le produit HELVET IMMO en ayant une vision « commerce ». On devait aussi répondre à la question : « ce produit représente-t-il un risque d'image pour BNP? ».

Le produit a été sorti parce qu'à l'époque, en 2008, les taux révisables étaient plus chers que les taux fixes. Or nous vendions uniquement du révisable. Comme il était plus cher que le taux fixe, nous ne vendions plus rien. Pour réaliser nos objectifs, nous sommes allés chercher un autre produit sur le marché du franc suisse. On nous a présenté à ce moment là le produit comme étant à taux fixe 5ans. Moi j'appelle ça un taux révisable à 5ans.

Vous me demandez qui est « on », il s'agit de nos trois dirigeants de l'époque : Jean Marc ROMANO, DG de BNP PPF ainsi que mon N+1 et mon N+2 : N+2, Philippe MEULMAN et N+1, Alain GILLES.

On s'attendait à avoir un produit classique et quand on a découvert le produit, on s'est rendu compte que c'était hyper compliqué. Au sein de mon groupe de travail, nous avons eu trois postures différentes. Mon premier collègue Patrick TIXIER (chef d'agence à Marseille) a dit qu'il ne comprenait rien à ce produit et ne pouvait pas apporter son aide et son analyse.

Ma deuxième collègue, chef d'agence à Lyon Muriel FERMELI FURIC a émis de sérieuses réserves mais a continué à travailler avec le groupe de travail en cherchant des solutions.

Moi, j'ai demandé qu'on m'apporte la preuve que la variation du taux de change telle qu'elle était présentée dans le produit n'impactait pas le capital restant dû car j'ai tout de suite compris que c'était ça le danger du produit. J'ai demandé des crash tests comme dans tout lancement de produit.

Le service marketing m'a transmis vers Février 2008, un tableau excel tout simple sur lequel je me suis rendue compte que les 0,20 de variation de taux de change qui étaient présentés comme étant négligeables pour le client avaient déjà un impact déraisonnable sur le capital restant dû.

Je vous remets un tableau qui m'a été envoyé par courriel émanant du service marketing (je vous transmettrais ce courriel) dont il résulte par exemple qu'avec un capital emprunté de 106.000€ avec une parité CHF/EUROS de 1,58, si cette parité varie de 0,22 et atteint 1,46, le capital restant dû a déjà augmenté de 6.000€ pour s'élever à 112.000€ en 5 mois.

Je résumais les choses ainsi : en empruntant 100.000€ à une parité de 1,60, si la parité passe à 0,80 (ce qui s'est quasiment produit), le capital restant dû double.

Pourtant mon N+1 me rabâchait que le capital restant dû ne pouvait varier que de quelques centimes d'euros. On avait l'obligation de dire cela aux collaborateurs et aux partenaires, c'est à dire les IOB et tous les intermédiaires ayant commercialisé ce produit.

J'ai alerté tous le monde sur ce produit, j'expliquais que c'était un très gros risque d'image pour BNP. À l'époque je pensais même plus à ça qu'au client car BNP répétait que quoi qu'il se passe ils seraient là pour le client.

J'ai été convoquée par mon N+1, avec mon N+2 et mon N+3 (le DG). Ils m'ont demandé si je croyais au produit, je leur ai dit que non, que je refusais de le vendre et que c'était un risque pour l'image de la BNP. Ce à quoi on m'a répondu « est ce que tu te crois plus intelligente que ceux qui ont conçu ce produit? ». Je précise que le produit a été conçu en interne par un membre de la BNP.

Toutes les personnes en charge de la conception de ce produit ont été promues.

Je précise que je n'ai pas beaucoup de diplômes, j'ai un bac+2. Je travaille beaucoup. J'ai un cursus bancaire important, j'ai commencé au guichet et je suis devenu directrice régionale d'agence.

Je leur ai dit que j'avais des crash tests et qu'ils étaient très mauvais. Ils m'ont dit que c'était le principe du crash test de mettre en évidence le risque d'un produit. Après, on le prend ou on ne le prend pas.

Ensuite, mon N+2 a regardé mon N+1 en disant « tu vois bien de toute façon elle ne le vendra pas ». Jean Marc ROMANO m'a dit que j'avais 15 jours pour changer d'avis et à défaut ils

prendraient des mesures concernant mon job. Au minimum il s'agissait de m'évincer de mon poste. Ils n'ont pas admis ma rébellion.

Se révolter, cela ne se fait pas chez BNP. Je ne suis même pas sûre qu'ils étaient conscient du risque du produit. Je ne suis pas sûre qu'ils avaient la culture bancaire suffisante pour pouvoir mesurer la gravité de ce que je leur présentais. Bien sûr, si j'ai pu voir le risque ils pouvaient le voir aussi mais ils avaient des certitudes très importantes ainsi qu'une obligation de résultat sinon c'était la fermeture de la filiale BNP PPF qui ne pouvait plus vendre en raison des taux variables trop chers étant précisé que BNP PPF ne commercialise que des taux variables.

Par ailleurs, j'ai été exclue du groupe de travail qui a continué sans moi. J'ai compris que je commençais à être exclue du périmètre.

Le groupe de travail a construit l'argumentaire commercial de ce produit HELVET IMMO, sans moi. Ensuite, nous avons lancé le produit environ un mois et demi après l'UCB qui nous avait devancé. L'UCB c'était le réseau BNP qui a pignon sur rue et qui voit le client. Alors que BNP PPF ne le commercialise que par intermédiation.

Ensuite, je suis restée chez BNP, j'ai fait en sorte de garder ma conviction pour moi puisque je n'avais plus le droit d'en parler. J'ai essayé de protéger mes partenaires (les intermédiaires) en essayant d'être le plus transparent possible, en faisant comprendre que ce n'était pas un produit miraculeux.

Notre rôle, à moi et tous les autres directeurs d'agence, consistait à lancer le produit au cours de petits déjeuners regroupant une quinzaine d'intermédiaires à qui nous expliquions le produit et aux objections desquels nous répondions.

Les intermédiaires sentaient que ce n'était pas si sûr que ça. Nous répondions de façon mécanique : « le capital restant dû ne peut pas varier de plus de quelques centimes d'euros ». Cette phrase était sidérante. Quand mon chef n'était plus là, je retournais voir les partenaires et je leur disais : « il faut en vendre le moins possible, il ne faut en vendre qu'à des gens qui ont compris, la phrase sur le capital restant dû est fautive ». Ils le savaient, ils le sentaient.

À la fin de chaque réunion, BNP disait aux intermédiaires : « vous êtes nos partenaires, nous sommes la BNP, nous ne pouvons pas nous permettre de lancer un produit qui ne serait pas de qualité et si ça tourne mal, nous serons toujours là pour nos clients ». Quand vous dites cela à une intermédiaire, vu ce que pèse BNP, il ne peut que le croire.

Pour illustrer l'impact de l'image de BNP : les offres UCB portaient le label CETELEM avec « Crédito » (le petit homme vert mascotte), ces offres partaient à la poubelle parfois, les gens n'avaient pas confiance. Alors que la même offre labélisée BNP avec le logo revenait toujours signée. Les gens de l'UCB ne comprenaient pas pourquoi on leur imposait « Crédito ». Il y a une vraie confiance qui est associée à la BNP.

Après, quand BNP a vu que j'étais la dernière de France dans la vente d'HELVET IMMO, j'ai été convoquée et mes trois supérieurs m'ont dit « je vais te montrer comment vendre le crédit chez les partenaires ». Philippe MEULMAN m'a accompagné et il y a eu plusieurs scènes, dont un en particulier qui a très mal tourné. Cela s'est passé à l'Hippopotamus des Champs avec M. Fabrice ROSSET, dirigeant de ADOMOS qui a refusé énergiquement et bruyamment de commercialiser ce produit sous le motif qu'il devait rendre des comptes à ses actionnaires et qu'il n'avait pas la puissance de BNP pour faire face en cas de problème. Le produit aurait très bien pu se comporter dans l'autre sens et les gens auraient gagné beaucoup d'argent.

Tout cela a duré le temps que le scandale éclate car à un moment donné la parité a dévié et là je suis sortie du placard. Je vous produit un courriel que m'a adressé le service marketing le 16 avril 2010 me demandant de préparer un argumentaire face aux questions des emprunteurs inquiets. Vous constaterez que la personne indique « on ne pourra pas dire que tu n'avais pas prévenu sur les limites du produit ! ».

On m'a alors demandé de faire des argumentaires pour expliquer le produit aux clients.

Mentionnons que Mme Aude BURESI, vice président chargée de l'instruction se joint à la présente audition à 16h45.

Mon N+1 me demandait de répondre aux clients inquiets qui n'avaient pas reçu de réponses suffisantes de la part du SAV.

Je pars parce qu'on arrive au moment des négociations de salaire et après tout ce que j'ai fait on me dit qu'il n'y aura pas d'augmentation de salaire pour moi. Après tout ce que j'avais fait, je ne trouvais pas ça normal. J'ai commencé à chercher et un de mes partenaires, LONLAY & ASSOCIES qui venait d'être racheté par PRIMONIAL m'a proposé de rencontrer le patron de PRIMONIAL. Ce genre de chose était assez fréquent mais je disais toujours non car pour moi, BNP était ma famille. Là, j'étais tellement déçue par l'attitude de BNP que je suis allée à cet entretien et j'ai été embauché pour faire ce que je faisais à la BNP. Ma direction ayant appris ça m'a convoqué tout de suite et m'a dit « on veut te garder, on s'aligne sur le salaire que te propose PRIMONIAL ».

J'ai refusé en disant que j'avais donné ma parole à PRIMONIAL. Je ne suis pas partie en conflit avec BNP et je ne suis pas partie pour des raisons liées à HELVET IMMO. Avant mon départ, qui a eu lieu en Février 2011, un événement m'a choqué. En fin d'année (Décembre 2010), alors qu'on était débordé de travail et que j'effectuais mon préavis, on a demandé à une de mes collaboratrice d'aller au siège pour une mission particulière liée à la crise HELVET IMMO. Je leur ai proposé d'y aller pour aider. Je suis arrivée dans un salle, il y avait plein de carton et des dossiers et on m'a demandé de regarder le score de chaque dossier (niveau d'endettement, reste à vivre et ration passif/ revenu) et on m'a demandé de faire deux piles : ceux qu'on sauvait parce que leur profil était dangereux dans l'éventualité d'une action judiciaire contre BNP (ceux qu'on appelle les « non avertis ») et les autres, qui pouvaient toujours prendre un avocat pour essayer de crier au scandale, ils avaient le profil d'avertis et BNP ne faisait rien.

Quand je dis « ceux qu'on sauvait », c'est à dire qu'on envoyait une lettre aux clients qui n'avaient rien demandé et qui pour beaucoup ne savaient même pas que le crédit avait explosé. Cette lettre prenait l'apparence d'une bonne affaire. On leur proposait de passer en taux fixe euro avant le terme en les exonérant des frais de change mais ces emprunteurs enregistraient déjà une perte d'environ 15 ou 20% du capital restant dû (à cette époque, il avait augmenté mais pas autant qu'aujourd'hui). On aurait pu le proposer à tous le monde. La commercialisation du produit a en effet été « pas clean » mais le traitement post crise est pour moi, pire car il y a eu discrimination de la clientèle. C'était inconcevable, pour moi, de refuser à ceux qui le demandaient de sortir du franc suisse et de le proposer à ceux qui ne demandaient rien.

Si BNP avait décidé de faire cela pour tous les clients à ce moment là, alors que le franc suisse était à 1,40 environ, il n'y aurait pas eu de scandale. Cela n'aurait pas été aussi dramatique.

Je précise concernant les non avertis que je pouvais signer des contrats de prêts jusqu'à 42% d'endettement en différentiel.

J'ai été stricte dans mon tri, j'en ai sélectionné très peu car je cherchais plutôt à éviter que ces gens encaissent une perte. On avait alors seulement l'an de recul, l'euro pouvait remonter. J'avais conscience de faire ça pour sauver BNP et son image mais pas dans l'intérêt du client. Cela a été mon dernier acte de soumission à BNP.

Je pensais être débarrassée de ce sujet sauf que PRIMONIAL ayant racheté LONLAY et les clients LONLAY ayant contracté HELVET IMMO, mon rôle a été d'informer PRIMONIAL de l'existence de ces 250 clients de LONLAY ayant des prêts toxiques. Le dirigeant, Patrick PETITJEAN l'ignorait complètement.

Il a d'ailleurs négocié le départ de LONLAY à l'amiable en partie pour cette raison. PRIMONIAL ont un tel respect du client qu'ils ne pouvaient pas concevoir cette situation.

Le dirigeant de PRIMONIAL a appelé ces anciens contacts de chez BNP (car PRIMONIAL est une ancienne filiale) afin de savoir comment aider nos clients. On nous a promis un traitement

spécifique pour nos clients à la condition qu'on ne fasse pas de démarches actives à l'égard de ceux ci mais qu'on ne traite que les clients réclamant. On n'a jamais eu de traitement favorable sur aucune des demandes de nos clients.

Pendant un an et demi j'ai reçu les clients, je leur ai répondu, je faisais des courriers pour eux auprès de la BNP qui répondaient par la négative.

J'ai sauvé 10 clients sur 70 ou 100. Quand je dis « sauvé », cela veut dire que j'ai obtenu une solution correcte sur certains d'entre eux, avec notamment une diminution du capital restant dû.

Pour moi, je compare le crédit HELVET IMMO à un placement boursier en terme de risque : on proposait au client de placer de l'argent dans un marché de change, sur une monnaie : si la monnaie baisse, il est gagnant, si elle monte il est perdant. Pour moi c'est le même mécanisme que de la spéculation sur les marchés sauf qu'on le présente comme un prêt immobilier, proposé à des gens dont l'objectif est de préparer leur retraite et de sécuriser leur patrimoine et en aucun cas, pas un d'entre eux, quel que soit son niveau de connaissance ou de culture financière ne peut s'engager sur un projet immobilier en choisissant un prêt adossé à un taux de change.

J'avais proposé de « caper » le taux, c'est à dire d'acheter une assurance couvrant le risque de change. Cela coûte environ 0,5 point de taux. Il m'a été répondu qu'à ce prix là on ne serait plus compétitif vis à vis de la concurrence qui était à 4,95 taux fixe. Avec nos prêts à 4,30, il fallait rajouter 0,30 d'impact de frais de change + les 0,50 de la couverture du taux de change. Cela portait le taux à 5,1, ce qui n'était plus compétitif.

**Question : les emprunteurs n'ont-ils pas compris qu'ils empruntaient en franc suisse et que le taux de change impactait leur plan de remboursement ?**

Réponse : les personnes n'ont pas compris en quoi consistait l'impact du taux de change sur leur plan de remboursement car on leur expliquait que cela ne pouvait faire varier le capital restant dû que de quelques centimes. Et par ailleurs, on mettait l'accent sur des non sujets comme les frais de change qui entraînent une confusion dans l'esprit du client avec le taux de change. Dans l'offre de prêt, on parle plus des frais de change que du taux de change. C'était fait exprès.

Au moment du lancement, le service marketing a testé l'offre sur les collaborateurs de mon équipe qui sont des gens qui saisissent et analysent les dossiers (ils savent quand même ce qu'est une offre de prêt). On a soumis l'offre a une de mes collaboratrice qui l'a lue, qui a dit qu'elle n'avait rien compris. La personne du service marketing qui devait tester le produit a alors dit « c'est bon on peut y aller ». Ce type de test était courant pour tous les nouveaux produits. Le but était de ne pas écrire des choses qui pourraient inquiéter le client ou mettre en évidence des frais ou des éléments négatifs et de tourner les phrases dans ce but. Sinon on ne vendait pas.

**Question : à qui étaient destinés ces prêts ?**

Réponse : il n'y avait pas de cible. Tous les CGPI ont pour objectif de faire du conseil en gestion de patrimoine à l'égard de toutes personnes dont on étudie pas le profil par rapport au prêt mais par rapport à son projet : défiscalisation, préparation de la retraite, constitution de patrimoine. En fait, il n'y a pas eu de choix de profil de client de la part de BNP PF puisqu'à cette époque BNP PF ne vendait que le produit HELVET IMMO et rien d'autre (sauf un taux révisable qui étaient très peu compétitif). L'acceptation de prêt était faite seulement au regard de l'endettement et pas du tout en fonction du profil du client. Dès lors que l'endettement était dans les normes, le client obtenait le crédit HELVET IMMO.

On disait même aux partenaires de mettre en avant auprès du client qu'il allait avoir un compte en Suisse. Ce qui pouvait être considéré comme un privilège.

**Question : y a t-il des documents, produits par BNP PF, sur lesquels les partenaires devaient s'appuyer pour vendre le produit auprès des emprunteurs ?**

Réponse : Ce n'était pas pour vendre le produit mais pour clarifier l'offre auprès des intermédiaires. Le dernier book datant d'août 2009 était très volumineux. À ma connaissance il y a eu deux ou trois versions de ce book : en Mars 2008 notamment. Au bout de 6 mois de commercialisation, les intermédiaires ne comprenaient toujours pas l'offre, il fallait l'enrichir. À la fin, la plaquette était volumineuse. On ne donnait même pas cette plaquette à tous nos partenaires : c'était une plaquette premium réservée à nos partenaires premium.

Vous me présentez la cote D7, je reconnais la deuxième version où l'offre est annotée, ce qui n'était pas le cas dans la première.

**Question : est ce courant de ne pas avoir de plaquette à destination du public ?**

Réponse : oui, sur le crédit intermédié oui. Normalement un crédit c'est simple à comprendre, il n'y a jamais eu besoin d'avoir une plaquette. Là c'est vraiment parce que l'offre était compliquée qu'il y a eu des book et des book. Après, le seul document qui sert de référence c'est l'offre.

Dans les banques généralistes, il y a des petits prospectus d'incitation.

**Question : quelles dispositions étaient prises pour s'assurer que l'intermédiaire explique l'offre aux clients ?**

Réponse : ils ne l'expliquent pas. Les collaborateurs de BNP PF n'avaient pas compris l'offre, les intermédiaires étaient donc moins capables de les comprendre et les clients encore moins.

**Question : il y avait bien des formations sur le produit à destination des intermédiaires, avec des power point ?**

Réponse : oui mais on mentait aux collaborateurs BNP lors des formations. Le mensonge portait sur le capital restant dû : on leur certifiait que celui ci ne pouvait pas bouger de plus de quelques centimes. C'est ça le scandale. C'est toute la chaîne qui est dés-informée : les collaborateurs allaient former les intermédiaires de bonne foi. Parfois on avait un intermédiaire un peu plus au fait des choses, plus technicien, il y avait objections et on ne savait pas répondre et en conséquence, il ne vendait pas de crédit HELVET IMMO.

Dans ce cas là, et lorsque c'est moi qui était allée former l'intermédiaire et que celui ci refusait de commercialiser, mes N+1 et N+2 revenaient avec moi chez l'intermédiaire pour le convaincre.

Il était vital pour BNP PF de vendre des crédits HELVET IMMO car c'était le seul produit qu'on vendait alors et nous avions une pression important, les intermédiaires et nous pour les vendre. Il ne se passait pas une semaine sans qu'on demande à nos collaborateurs de prendre la route pour aller inciter nos intermédiaires à en vendre beaucoup. Et d'ailleurs, INVESTIMMO a disparu : BNP PF aujourd'hui ne fait plus d'inter-médiation sur le marché locatif. Mes anciens collègues ont été redéployés dans le groupe BNP. Le réseau UCB n'a pas disparu car ils avaient subi de nombreux plans sociaux dans le passé.

**Question : voulez vous dire que les intermédiaires ont été trompés par BNP PF sur le produit HELVET IMMO ?**

Réponse : oui mais mes collaborateurs étaient de bonne foi quand ils allaient expliquer le produit. Je n'ai pas eu le droit d'expliquer à mes collaborateurs la vraie nature de ce produit, de les mettre en garde sur sa dangerosité. J'ai des collègues qui m'ont reproché de ne pas être assez motivée pour vendre le produit en me disant « tu ne veux pas qu'on ait de rémunération variable cette année ».

**Question : avez vous participé à l'élaboration des supports de formation et de commercialisation ?**

Réponse : non, c'était prévu mais j'ai été écartée.

**Question : estimez vous que ces supports de formation étaient trompeurs ?**

Réponse : pour moi, le support est la preuve que le produit n'est pas accessible et qu'il est vicié. À partir du moment où on a besoin d'un support aussi dense et complexe, c'est bien un aveu de culpabilité.

En 20 ans de métier je n'ai jamais vu ça. Même un prêt à taux révisable ça s'explique en une page. Ce produit n'est pas du prêt pour moi, c'est surtout ça le problème.

Je ne dirais pas que le support est mensonger mais il évince le problème principal qui est le risque lié au taux de change. Il est incomplet sur des sujets centraux.

C'est malheureusement assez classique dans certaines techniques de vente. On noie le client dans une masse d'informations techniques qui sont exactes mais qui ne sont pas vitales et qui permettent de faire l'impasse sur les points importants. Si on voulait vraiment être transparent, il suffisait de joindre la première feuille du crash test que je vous remets aujourd'hui. Dans ces documents, on a 50 pages et on ne dit pas l'essentiel.

**Question : je vous présente le triptyque « crédit franc suisse » coté D570/38, qu'avez vous à dire à ce sujet ?**

Réponse : je ne l'ai jamais vu, je pense qu'il est destiné au client final. Ce document met en avant le fait que le budget est « sécurisé en toute circonstance » en raison des échéances qui restent fixes. Mais, dans le cas où le capital restant dû augmente, peu importe que les échéances soient fixes si vous n'arrivez jamais à solder votre dette.

Je vous remets un document de 26 pages intitulé « groupe de travail « franc suisse » ». Il a été conçu par le groupe de travail HELVET IMMO coté UCB avant le lancement du produit. Comme nous ne comprenions rien au produit, on nous a donné ce document chez BNP PF. Vous constaterez qu'il est présenté avec deux argumentaires différents en fonction de la cible : résidence principale ou résidence locative en page 17. Il était en effet initialement prévu de commercialiser ce produit également à l'égard des primo accédant. S'ils ont fait machine arrière c'est nécessairement parce qu'ils ont réalisé la dangerosité du crédit. Devant un tribunal, c'est indéfendable de commercialiser ce produit pour financer la résidence principale d'une personne. Je tire de cela ma conviction de la connaissance par BNP PF de la volatilité du produit. Si le capital restant dû ne bougeait que de quelques centimes d'euros, il était absurde de ne pas le lancer sur les résidences principales.

Vous me présentez le triptyque coté D10, je pense que cette plaquette a été éditée alors qu'il était envisagé de commercialiser HELVET IMMO pour des achats de résidences principales. C'est d'ailleurs le cœur de métier d'UCB.

Le document « groupe de travail « franc suisse » » évoque un taux fixe par période de 5 ans alors que pour moi il s'agit d'un taux révisable. D'ailleurs, il m'a été expliqué qu'à un moment donné le mot taux fixe dans les offres de prêt à été changé par « taux fixé » afin qu'il ne puisse pas être reproché à BNP PARIBAS PERSONNAL FINANCE de parler d'un taux fixe alors qu'il ne s'agit pas de cela.

**Question : la mise en place de la commercialisation du crédit HELVET IMMO s'est-elle faite la précipitation ?**

Réponse : la construction du premier argumentaire s'est fait très rapidement ainsi que son

déploiement chez les intermédiaires. UCB a commencé à vendre en Mars 2008. Nous avons démarré un mois et demi après. Entre le moment où on m'a demandé de préparer l'argumentaire et le moment du lancement. il y a eu 3 semaines pendant lesquelles je disais « attention ». Ce délai est très court. En revanche, après, cela a été très long pour faire vendre le produit.

**Question : y a t-il eu un débat au sein de BNP PF visant à l'arrêt de la commercialisation du produit HELVET IMMO quand le franc suisse a commencé à s'apprécier ?**

Réponse : non. Quand la Banque Nationale Suisse est intervenue pour fixer un taux plancher, c'était une bonne nouvelle. Il n'a pas été question d'arrêter la commercialisation. On a cessé la commercialisation parce qu'on avait trop de clients qui se plaignaient au niveau du SAV et on avait peur en terme d'image que cela soit médiatisé.

**Question : Je vous présente un document coté D850/38 et suivantes sur le logiciel COMETE qui permettait de faire des simulations sur le prêt HELVET IMMO. Connaissez vous ce module ?**

Réponse : non.

**Question : lorsque vous alliez former les IOB, les avez vous informé de ce logiciel COMETE et du fait qu'ils pouvaient sortir des simulations pour leurs clients grâce à celui ci ?**

Réponse : non. Je n'avais pas COMETE à ce moment là. COMETE c'est l'outil d'UCB. Nous n'avons jamais utilisé COMETE pour les IOB dans le cadre de la commercialisation d'HELVET IMMO. Du temps où j'étais là, les IOB n'avaient pas accès à COMETE.

**Question : d'après la BNP PF, les IOB pouvaient se connecter à un site avec des identifiants pour pouvoir éditer le document coté D850/52 intitulé « simulation ». Est ce exact ?**

Réponse : non.

**Question : ce document était-il remis aux clients à un moment ou à un autre avant la signature de l'offre de prêt ?**

Réponse : pour moi ce document est celui que l'on sort lorsque le client est devant soit, à l'UCB uniquement. Si l'IOB voulait faire une simulation, il n'avait pas accès à COMETE. Je n'ai pas connaissance qu'un tel document ai pu être remis aux emprunteurs avant ou au moment de la conclusion de l'offre de prêt. Ce n'est pas notre process à nous en tout cas.

**Question : l'offre de prêt était-elle transmise aux IOB ou directement à l'emprunteur ?**

Réponse : les petits partenaires ne les recevaient pas. En revanche, nos 20 plus gros partenaires (LONLAY, AKERYS, etc) les recevaient. Ils faisaient signer le client. L'intérêt est le suivant : quand le client reçoit l'offre chez lui, il prend le temps de la lire. Si l'IOB se rend chez le client avec l'offre, il lui dit de signer en bas de la page et c'est plus rapide. Je ne dis pas que cela se passe comme ça à chaque fois. En tout cas, BNP savait très bien que la vigilance du client n'était pas la même lorsque l'IOB lui dit de signer. De toute façon, les IOB ne comprenaient pas l'offre, ils n'auraient pas pu l'expliquer aux clients.

**Question : lors de vos formations auprès des IOB, leur avez vous explicité l'offre ?**

Réponse : non. Je ne suis jamais venue avec une offre, j'y suis toujours allée avec le book mais jamais avec une offre. Le book intégrant l'offre annotée, c'est la dernière version, elle est arrivée plus tard. Lorsque la premium est sortie, on avait déjà fait toutes les présentations. Nous avons dit aux IOB que dès qu'ils avaient un problème ils pouvaient nous appeler.

Je suis convaincue que quel que soit le niveau d'information qu'on a donné aux partenaires, déjà il n'était pas suffisant car on ne leur a pas parlé des crash test et de l'augmentation du capital restant dû, et en tout cas, aucun intermédiaire ne pouvait à la seule lecture de l'offre comprendre l'ampleur de l'impact de la variation du taux de change sur le capital restant dû (seule la simulation pouvait permettre de comprendre cette ampleur). Quel que soit ce niveau d'information, de toute façon, l'intermédiaire était plus que rassuré, il était garanti par la réputation de BNP et la relation de confiance ainsi que les propos des dirigeants qui expliquaient aux intermédiaires que BNP serait toujours là en cas de problème avec ce produit. C'est notamment ce qu'à dit Philippe MEULMAN à Guillaume de LONLAY pour le convaincre.

**Question : Je vous présente les documents cotés D541 et D11 s'agissant d'extraits de plaquettes de formation HELVET IMMO avec l'en tête LONLAY & ASSOCIES. En avez vous connaissance et avez vous une explication ?**

Réponse : ça, ils n'ont pas le droit d'utiliser des documents produits par BNP PF en mettant leur marque dessus sans demander l'autorisation à BNP PF. Par ailleurs, ils n'avaient pas le droit de le remettre au client, ce qui était écrit clairement sur le book d'où sont issus ces documents. Maintenant, les remettre aux clients, je trouve cela plutôt honnête.

Je ne pense pas une seconde que Guillaume DE LONLAY et Jérôme RUSAK aient pu poser eux même leur logo sur ces documents. Pour moi, c'est le fait d'un CGPI un peu zélé qui a voulu avoir plus de transparence pour finaliser sa vente. Cela ne part pas d'une mauvaise intention.

LONLAY faisait vendre HELVET IMMO par une cinquantaine de commerciaux indépendants, les CGPI, et il est difficile de contrôler leurs pratiques. Je note qu'en D541/20 que le document remis au client porte des mentions qui ne sont manifestement pas destinées aux clients finaux, ce qui prouve que cela ne peut pas être le fait des dirigeants de LONLAY qui sont des professionnels.

**Question : N'est-il pas contestable qu'un APA comme LONLAY mette son logo sur des documents décrivant un produit qu'il n'a pas compris, et commercialise un produit qu'il n'a pas compris ?**

Réponse : je pense que LONLAY contrairement aux autres intermédiaires a perçu la volatilité de ce produit mais pas l'ampleur de cette volatilité. Ils ont mis beaucoup de temps à se convaincre de vendre ce produit. Ils nous ont demandé les crash test, des précisions que nous ne leur avons jamais données. Mais s'ils avaient refusé de vendre, cela signifiait l'arrêt de leur partenariat avec BNP et des affaires.

**Question : M. DE LONLAY déclare « l'aléa du taux de change négatif pour l'investisseur nous a été clairement présenté et a été expliqué tout aussi clairement oralement à ces derniers et par écrit via les pages 5 et 31 de l'offre de prêt. Il n'y a jamais eu intention de tromper les investisseurs (...) les clients se sont engagés en connaissance de cause ». Souhaitez vous réagir ?**

Réponse : je n'ai jamais expliqué à Guillaume DE LONLAY les risques constatés sur mes crash test. Je ne lui ai jamais dit ce que moi j'avais pu constater. Sinon, il ne l'aurait jamais vendu. Pour

moi c'est quelqu'un d'honnête, il n'aurait pas proposer ça à ses clients. Qu'il ait mieux compris que les autres, c'est une certitude. C'est un homme de caractère qui ose poser des questions à la BNP. Les autres intermédiaires sont tellement contents d'avoir un partenariat avec la BNP qu'ils n'osent pas se battre. Si j'avais expliqué ce que je voyais sur les crash test, personne n'aurait vendu le produit.

Je ne suis pas d'accord avec les déclarations de M. DE LONLAY car vous avez pu constater aussi bien que moi que les clients de LONLAY n'ont rien compris au crédit HELVET IMMO. En revanche il n'y a pas eu d'intention de tromper de la part de LONLAY.

Je pense avoir mieux expliqué le prêt HELVET IMMO à LONLAY qu'aux autres intermédiaires car c'était mon plus gros APA. Quand j'ai démarré avec lui il faisait 2M€ et ils ont terminé à 25M€.

#### Question : êtes vous en conflit avec la BNP ?

Réponse : pas du tout, j'ai gardé de très bonnes relations avec mes anciens collègues sauf ma hiérarchie directe qui voulait me virer car je ne voulais pas vendre leur produit et que je n'ai jamais revu.

Je n'ai aucune rancœur, au contraire, j'ai essayé durant 5ans d'aider tous les clients BNP pour trouver des solutions amiables de sortie convenable sans avoir aucun intérêt à faire cela. Parmi les clients que je continue de soutenir bénévolement, aucun n'a assigné la BNP.

Je vous remets également un courriel de Mme FERMELI-FURIC, responsable d'agence à Lyon qui faisait partie du groupe de travail et qui nous avait fait des propositions de communications marketing pour HELVET IMMO. Ce document a été transmis aux APAs cela est représentatif de notre niveau très faible de maîtrise du produit. C'est grossier comme document, ce n'est pas digne de BNP. C'est du bricolage. D'ailleurs, ce document est faux, il est erroné étant donné qu'il mentionne des taux fixes de 5,20 à 5,50% alors que le taux fixe du moment était de 4,95 (crédit foncier), et que ces taux fixes sont comparés à un taux HELVET IMMO de 4,05% qui n'intègre pas le coût des frais de change (0,31).

Je veux préciser également que le fait de gagner un point sur le taux d'intérêt n'a aucune incidence pour l'emprunteur dans le cadre d'un investissement locatif dé-fiscalisé puisque celui ci déduit fiscalement la totalité des intérêts.

Je vous remets l'intégralité des crash test reprenant une simulation avec les hypothèses d'un taux de change à la baisse, à la hausse ou constant. Ce qu'on m'a envoyé, c'est l'outil de simulation qui m'a permis par la suite sur certaines lignes d'intégrer les taux de change réels de 2008 et après de faire de gros crash test à ampleur.

J'ai bien reçu ce document avant la commercialisation et j'ai pu faire tourner l'outil à la fois avant et pendant la commercialisation. Cet outil m'a permis de comprendre la dangerosité de ce produit sinon je ne l'aurais pas comprise. Je vous transmettrais le courriel par lequel il m'a été envoyé, je pense que je vais le retrouver.

Je vous remets également l'historique des taux de change.

Je vous remets également un courriel d'Alain GILLES, mon N+1, en Avril 2010, qui me demande de contacter un client mécontent par les réponses qu'il a eu de la part du SAV. Il me dit « de refaire la vente du produit » auprès du client. Pour moi la banque ce n'est pas de la vente mais du conseil. La question de ce dossier est : est ce que les clients et les apporteurs auraient signé ou prescrit ce crédit s'ils avaient été correctement informés. La réponse est non. Pas un de mes collaborateurs ne l'aurait proposé non plus je pense.

Vous me présentez les simulations remises par BNP PF cotées D753/1 et suivantes. Mathématiquement elles me paraissent justes mais je trouve étonnant qu'ils projettent sur 20ans une inflation annuelle inférieure à 2%. Je peux vous dire qu'en 2037 l'inflation sera à 5 ou 6 car c'est le seul moyen de régler le problème de la dette publique.

Concernant le rallongement du crédit et le déplafonnement après le délai supplémentaire de 5ans,

c'est la même règle pour les crédits à taux variable commercialisés par BNP PF. D'autre part, ces simulations sur 25ans supposent qu'on attende la fin du crédit alors que logiquement, l'emprunteur revend au bout de 9 ans lorsque la défiscalisation s'arrête.

Mentionnons que nous annexons au présent procès verbal les documents remis par Mme CHEVALLIER.

Je tiens à préciser que je ne serais pas venue de mon propre chef. Depuis 5 ans je n'ai causé aucun tort à la BNP. C'est parce que vous m'avez convoqué que je suis venue et pour moi c'est important de dire la vérité.

Lecture faite, le témoin persiste et signe avec nous et le greffier.

COUR D'APPEL DE PARIS

**INTERROGATOIRE**TRIBUNAL DE GRANDE INSTANCE  
DE PARIS

N° du Parquet : . 1229076010 .

N° Instruction : . 2437/13/3 .

CABINET DE MME CLAIRE THEPAUT  
JUGE D'INSTRUCTION

PROCÉDURE CORRECTIONNELLE

Paris, le 10 juin 2015 (14h37),

Devant Nous, Mme Claire THEPAUT, juge d'instruction au tribunal de grande instance de Paris,  
étant en notre cabinet, assisté de Madame Mathilde MEUT greffier,

A comparu le représentant de la personne morale suivante :

**BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE (N° SIREN : 542 097 902) dont le  
représentant légal est Monsieur LABORDE Thierry**

mise en examen du(des) chef(s) suivants :

RÉQUISITOIRES INTRODUCTIF DU 28/3/13 ET SUPPLETIFS DES 14/10/13, 22/1/13, 26/11/13, 28/11/13 4/12/13  
6/12/13 17/3/14, 27/3/14, 2/6/14 3/7/14 , 4, 5 ET 14 AOUT 2014**PRATIQUE COMMERCIALE TROMPEUSE**EN L'ESPECE AVOIR, A L'OCCASION DE LA COMMERCIALISATION DES CONTRATS DE PRÊT IMMOBILIER EN FRANCS SUISSE  
DITS HELVET IMMO, COMMIS UNE PRATIQUE COMMERCIALE TROMPEUSE, DANS L'OFFRE DE CRÉDIT ET DANS LES  
ARGUMENTS COMMERCIAUX DÉVELOPPÉS AUPRÈS DES APORTEURS D'AFFAIRES ET, PAR LEUR INTERMÉDIAIRE, AUPRÈS  
DES CLIENTS EMPRUNTEURS:-REPOSANT SUR DES INDICATIONS ET PRÉSENTATIONS FAUSSES OU DE NATURE À INDUIRE EN ERREUR PORTANT SUR LE  
PRIX ET LES CONDITIONS DE PAIEMENT, EN L'ESPECE NOTAMMENT LE COÛT DU CRÉDIT, LE PLAN DE REMBOURSEMENT  
DU CRÉDIT-EN OMETTANT, EN DISSIMULANT OU EN FOURNISSANT DE FAÇON ININTELLIGIBLE, AMBIGUE OU À CONTRETEMPS,  
COMPTE TENU DES LIMITES PROPRES AU MOYEN DE COMMUNICATION UTILISÉ ET DES CIRCONSTANCES QUI  
L'ENTOURENT, UNE INFORMATION SUBSTANTIELLE CONCERNANT EN L'ESPECE NOTAMMENT LE COÛT DU CRÉDIT ET LE  
PLAN DE REMBOURSEMENT DE CELUI-CI

-ET NOTAMMENT :

\*EN OMETTANT DE PRÉCISER OU EN INDIQUANT DANS DES TERMES ININTELLIGIBLES ET AMBIGUS L'EXISTENCE D'UN  
RISQUE DE CHANGE A LA CHARGE EXCLUSIVE ET TOTALE DE L'EMPRUNTEUR ,\*EN PRÉSENTANT À PARTIR DE MARS 2009 LE TAUX DE CHANGE FRANC SUISSE/EURO COMME STABLE ALORS QUE LE  
FRANC SUISSE S'APPRÉCIAIT ALORS SIGNIFICATIVEMENT, ENTRAÎNANT L'INTERVENTION DE LA BNS,

\*EN OMETTANT D'INDIQUER OU EN INDIQUANT DANS DES TERMES ININTELLIGIBLES ET AMBIGUS L'ÉVENTUALITÉ D'UN

DÉPLAFONNEMENT TOTAL DES MENSUALITÉS DANS LA DERNIÈRE PÉRIODE DE 3 OU 5 ANS DU PRÊT EN CAS D'ÉVOLUTION DÉFAVORABLE DU TAUX DE CHANGE,

\*EN OMETTANT DE PRÉCISER OU EN INDIQUANT DANS DES TERMES ININTELLIGIBLES ET AMBIGUS L'EXISTENCE D'UN RISQUE D'AUGMENTATION DU CAPITAL RESTANT DÙ EN EURO,

COURANT 2008 ET 2009, EN TOUT CAS DEPUIS TEMPS NON PRESCRIT ET SUR LE TERRITOIRE FRANÇAIS,

FAITS PRÉVUS ET RÉPRIMÉS PAR LES ARTICLES L.121-1, L121-1-1, L.121-4, L121-5, L121-6, L.213-1, L.213-6 DU CODE DE LA CONSOMMATION

Maitre Ludovic MALGRAIN assisté de Me Philippe METAIS, avocat de la personne morale mise en examen, régulièrement convoqué par télécopie avec récépissé le 17 Avril 2015, soit cinq jours ouvrables au plus tard avant la présente audition, et à la disposition de qui la procédure a été mise à tout moment et au plus tard quatre jours ouvrables avant la présente audition, est présent.

Après avoir rappelé au représentant de la personne morale visée les faits qui lui sont imputés, elle a déclaré ce qui suit :

**Les intermédiaires**

**Question : Le premier document HELVET IMMO PREMIUM dont nous disposons en procédure est daté d'aout 2008 or la commercialisation a débuté en mars 2008; et d'ailleurs le « document technique » est daté de mars 2008 alors qu'il est mentionné dans le support de vente HELVET IMMO PREMIUM**

**quels documents avez vous adressé à vos intermédiaires avant aout 2008?**

**Vous aviez indiqué qu'il existait une plaquette HELVET IMMO de mars 2008 (D743/18) pouvez vous la produire?**

Réponse : je ne peux pas vous répondre mais je m'engage à vous dire quels documents ont été remis à cette époque là. Je vous transmettrai le support de formation de Mars 2008 : je veux parler des documents de formation produits par les équipes marketing à destination des équipes d'animation commerciale des deux réseaux elles mêmes chargées de former des apporteurs d'un côté et les agents et salariés de l'autre.

**Question : L'offre de prêt était elle distribuée aux intermédiaires notamment les agents immobiliers?**

Réponse : les IOB avec lesquels le réseau INVESTIMMO travaillait exclusivement avaient en charge de monter les dossiers de prêts auprès des clients. Dans cette façon de distribuer nos offres, il n'y avait pas de contact entre la banque et le client, cela se faisait par l'intermédiaire de l'IOB. Ce réseau a commercialisé l'essentiel des prêts. De l'autre coté nous avons le réseau de l'UCB qui est composé par des agents de la banque qui voient le clients et montent le dossier de prêt.

Le réseau INVESTIMMO peut être en relation avec des agences immobilières qui ont par ailleurs le statut d'IOB. Le réseau UCB peut s'appuyer sur des indications données par des agents immobiliers qui lui envoie un client mais le réseau UCB traite directement avec le client.

Pour les IOB au sens large, incluant les agents IOB, le document de formation comprend bien l'intégralité de l'offre de crédit. Il est repris dans le document HELVET IMMO PREMIUM.

**Question :** Cédric BONNECAZE agent immobilier à Toulouse et apporteur d'affaires pour les crédits immobiliers déclare n'avoir pas eu accès à l'intégralité de l'offre de prêt, la BNP ne lui ayant communiqué que les caractéristiques essentielles du prêt; (D557/2)

Est ce possible ?

Réponse : il faudrait que je reprenne quel est le statut exact de cette personne, est ce un agent immobilier donnant une indication à une agence de l'UCB sur le projet d'un de ces clients et dans ces cas là il est normal qu'il n'ait pas l'offre car ce n'est pas lui qui monte le dossier. En revanche s'il s'agit d'un IOB montant le dossier, il a dû obligatoirement avoir copie de l'offre.

Vous me faites remarquer que M. BONNECAZE indique avoir une activité d'apporteur d'affaires dans le cadre d'intermédiation bancaire pour des crédits immobiliers.

Il faut vérifier quel était le statut de cette personne et s'il possède un mandat direct de la part de BNP PPF.

Soit c'est un IOB, soit c'est un simple apporteur d'affaire qui ne fait qu'indiquer un client.

Il faut vérifier s'il était en rapport avec le réseau UCB devenu CETELEM IMMOBILIER (c'est alors un simple apporteur indicateur) ou avec le réseau INVESTIMMO devenu BNP PPF IMMO (c'est alors un apporteur monteur).

On va également vérifier s'il a apporté beaucoup d'affaires.

**Question :** D557/3 M. BONNECAZE déclare avoir eu un entretien de 10 minutes, à l'improviste, avec un représentant toulousain de BNP PPF (d'où l'on peut conclure si on le croit qu'il est bien un IOB) qui lui a donné notamment les arguments suivants au sujet du prêt HELVET IMMO (HI) :

*« - Les mensualités sont fixes. Il n'évoque pas le fait que le capital emprunté peut évoluer. La seule chose qui pouvait évoluer était la durée de remboursement qui pouvait augmenter ou diminuer de 2 ans maximum en fonction de l'évolution du taux de change euro-franc suisse - C'est comme un taux variable, mais les mensualités sont fixes.*

*J'ai donc compris que la banque achetait des francs suisses à un instant T à des conditions de change intéressantes. Je ne pensais pas que le capital pouvait évoluer en fonction du taux de change.*

*En dehors de cet entretien avec M. Joubert, je n'ai pas reçu de formation particulière sur ce produit. En terme de support, d'argumentaire, de documentation, d'exemple d'offre de prêt, je n'ai jamais rien reçu de la part de la banque. »*

souhaitez vous réagir?

Réponse : nous allons vérifier quelle était la relation contractuelle et quel en était le contenu et quelle formation on a pu lui délivrer.

**Question :** M SENAMAUD de FCI FINANCE CONSEIL INVESTISSEMENT en Guadeloupe a indiqué (D560/2): « BNP envoyait l'offre de prêt directement au client ,on recevait une lettre d'accord, c'est le notaire qui recevait le dossier de prêt et l'intégrait à l'acte » ; est ce exact? Adressiez vous une copie de l'offre de prêt à l'intermédiaire ou au moins une offre type ?

Réponse : il faut que je vérifie le circuit, l'offre partait bien au client, c'est sur. Nous vérifions si une copie de l'offre était bien transmise à l'IOB.

**Question :** M. SENAMAUD D560/7 a précisé que lui a été présenté « un argumentaire faisant apparaître l'absence totale de risque compte tenu de la stabilité de la parité euro/fc suisse. Nous n'avions aucune raison de douter de leurs affirmations compte tenu des graphiques présentés (...) Nous établissions le concept à partir d'un taux moyen et incitions toujours le client à consulter sa banque au préalable.(...) Sur la spécificité du prêt HELVETIMMO je pense que

40 714

*nous avons été trompés abusivement par les graphiques et l'argumentaire de BNP HELVETIMMO qui avait à la réflexion pour but de masquer le risque de change. Nous ne pouvions penser qu'une banque aussi réputée pourrait mentir à ce point. »*

**Souhaitez vous réagir ?**

Réponse : Lorsque M. SENAMAUD dit qu'il pouvait renvoyer le client vers la BNP, c'est une hérésie puisque le réseau de BNP PARIBAS n'a jamais commercialisé le produit HELVET IMMO. Vous me demandez si BNP PPF aurait alors répondu aux questions du client, non puisque BNP PPF est une banque sans agence. Quand il parle de « sa banque » il ne parle pas de BNP PARIBAS ou de BNP PPF mais de sa propre banque.

Nous avons retrouvé le document de simulation donné avant l'offre de prêt donné par l'UCB ou par l'IOB (mais encore une fois nous ne savions pas ce qu'il se passait entre l'IOB et son client) : BNP PPF a mis en place des outils destinés à ses apporteurs d'affaires et aux clients pour qu'ils soient informés du risque de change. Nous avons trouvé des simulations à l'intérieur des dossiers d'emprunteurs qui se sont également constituées parties civiles. En fonction des deux réseaux, dans le réseau UCB où nous voyons le client, nous retrouvons cette simulation dans la quasi totalité des dossiers. Comme nous traitons en direct, le collaborateur inclut dans le dossier qu'il remet au client cette simulation. Je vous remets des exemplaires de simulations ainsi retrouvés sur lesquels figure la mention explicite d'un risque de change : « ce crédit comporte un risque de change. Si vous ne souhaitez pas supporter ce risque, votre conseiller est à votre disposition pour vous proposer un crédit mieux adapté ». Le conseiller en question est soit un agent UCB, soit un salarié UCB, soit un IOB.

Vous me faites remarquer que ce document n'est pas une simulation dans le temps mais reprend juste le montant de l'achat, la durée et le coût total du crédit et de la mensualité, j'estime qu'il s'agit d'une simulation du projet de crédit reprenant de façon explicite le risque de change. Cette simulation indique bien que le crédit est en Franc Suisse et la notice est explicite.

Elle était remise au client avant de recevoir l'offre de crédit, lors de l'entretien avec le client. Pour répondre à votre question, les IOB disposaient d'un outil leur permettant de l'éditer à en tête de BNP PI ou de BNP PPF ou de Cetelem.

Après ces recherches, je peux vous dire que tous les apporteurs d'affaires et tous les clients UCB et INVESTIMMO pouvaient disposer d'une simulation comportant cette notice. D'ailleurs, nous la retrouvons chez la quasi totalité des dossiers de l'UCB. Dans les dossiers clients venant des IOB nous n'avons retrouvé cette simulation que dans certains dossiers et cela s'explique par le fait que l'IOB nous remettait le dossier une fois qu'il était conclu, parfois avec la simulation et parfois sans. Ma question étant : les a-t-il éditées et remises au client ? A-t-il utilisé l'outil que nous avons mis à sa disposition ?

Vous me demandez si nous avons la preuve de la remise au client de ces documents. Concernant les clients UCB, nous disposons du double donc nous savons qu'il a été remis même si nous ne disposons pas du document signé de la main du client. Pour les clients ayant eu affaire à un IOB, on ne sait pas si le document leur a été remis même si on retrouve ce document dans certains dossiers.

Enfin, je trouve surprenant qu'aucun client ni apporteur n'en fasse part.

**Question : de quelle manière cet outil a t-il été remis aux IOB ? Leur a t-il été remis une clé USB lors des formations ?**

Réponse : il y a deux périodes. Avant le 19 Janvier 2009 un outil transitoire qui s'appelle « éditeur de simulation » permettait d'éditer cette simulation. À partir du 19/01/2009 cette simulation est intégrée dans l'outil de montage des dossiers, l'outil dit « COMETE » avec la version de la simulation comportant la notice d'alerte. En synthèse, les deux réseaux, dans leur formation d'outils d'aide à la vente ou pour les apporteurs ou pour les salariés ou agents, ont bien insisté sur la nécessité d'éditer cette simulation et de la remettre au client. Je vous joins à cet effet le module de formation aux outils de vente daté du 17 Mars 2008 qui en fait clairement état.

Avant le 19 janvier 2009 l'outil COMETE n'est pas à jour et les IOB et agents et salariés sont



invités à utiliser un outil transitoire intégrant des saisies manuelles.

Les IOB pouvaient se connecter à un site avec des identifiants pour éditer ce document.

Nous avons retrouvé ces simulations après que vous nous ayez présenté lors du précédent interrogatoire le document coté D598/6 et suivants, s'agissant du module de formation aux outils de vente du 17 Mars 2008 que nous avons retrouvé et que nous vous remettons.

**Observation de Me MALGRAIN :** il est bien indiqué en page 4 que COMETE n'intégrant pas les deux devises, aucun montant en Franc Suisse n'existe, raison pour laquelle il est interdit de remettre la simulation issu de COMETE à un client ou à un APA. En page 8, il est précisé que l'éditeur de simulation a pour but de permettre à chaque producteur de remettre une simulation papier à son client, simulation adaptée au crédit franc suisse mais qui n'effectue aucun calcul et dans lequel il faut recopier toutes les informations données dans la simulation de COMETE.

**M. LABORDE :** à partir du 19 janvier 2009, l'outil COMETE intègre bien cette simulation mettant en avant de façon explicite le risque de change.

**Question :** avez vous retrouvé un document de formation dans lequel il est demandé aux IOB, agents ou salariés d'éditer ce document que vous appelez simulation ?

Réponse : c'est le document que je viens de vous remettre, intitulé « module de formation aux outils de vente ». Vous me faites remarquer que ce document apparaît ne concerner que le réseau UCB, nous trouverons et vous transmettrons le même document destiné aux IOB.

Je vous remets également un document daté du 13 Janvier 2009 à destination à la fois des réseaux INVESTIMMO et UCB indiquant la livraison, l'aménagement du moteur de simulation COMETE livré à cette date afin de prendre en charge la devise d'amortissement et d'appliquer une majoration associée au taux des frais de change quand la devise d'amortissement est différente de la devise de gestion du crédit ce qui permettait à tout les producteurs ou commerciaux qu'ils soient IOB, agents ou salariés de remettre cette simulation explicite sur le risque de change à l'ensemble des clients. Vous avez tout un chapitre sur le franc suisse. L'outil COMETE est utilisé par l'ensemble des APAS (qui rassemble IOB, agents et salariés).

C'est un outil qui sert à monter les dossiers de crédit et aux transmissions entre l'APA et la banque.

**Question sur intervention de Me MALGRAIN :** pourquoi pourrait-il se trouver que la banque ne soit pas en mesure de justifier de l'édition ou de la remise des simulations par exemple à toutes les parties civiles ?

Réponse : s'agissant du réseau UCB, la banque est en mesure de produire ces simulations. En revanche, quand ces simulations ont été faites par l'APA, elles ont été remises directement au client par l'APA sans en adresser systématiquement copie à la banque. Sachant que l'APA avait pour instruction d'éditer cette simulation. Nous vous produisons aujourd'hui un échantillon des simulations que nous avons retrouvé.

**Observation de Me MALGRAIN :** je m'étonne que les emprunteurs n'aient pas remis l'intégralité de leur dossier de prêt (bordereau d'acceptation, simulation, etc) dans le cadre de cette procédure.

**Question :** M. Guillaume de LONLAY, Président de SAS LONLAY et ASSOCIES qui a commercialisé 306 prêts Helvet Immo (soit 6,57% des prêts vendus au total d'après les indications données par BNP PPF), a déclaré (D528/3):

« mon directeur général M. RUSAK et le responsable du crédit ont été informés durant 2 heures





par Mme CHEVALIER Nathalie, directrice de BNP INVESTIMMO sur le produit. Elle nous a commenté le support papier d'une quinzaine de pages concernant le produit. Ce support a été le seul support sur lequel se basaient nos commerciaux pour la vente du produit HI. A votre demande, je vous transmettrai sous huitaine ce document. Nous n'avons eu aucun autre document pour nous ou la clientèle expliquant le produit »

Confirmez vous?

Réponse : je ne sais pas.

Question : M. LONLAY a adressé un document de 15 pages intitulé « le nouveau produit BNP PARIBAS INVEST IMMO » coté D530/3 dans lequel l'aléa de change et les conséquences de la variation du CHF n'apparaissent pas (seule figure la courbe d'évolution du franc suisse). Avez vous adressé d'autres documents à LONLAY? Quels documents remettez vous ou adressez vous à vos IOB? Cela était il variable selon les cas?

Réponse : je lis la première page et je vois en bas de page la mention « complément d'informations dans document technique ». Nous avons donc également remis le document technique. A ma connaissance nous remettons le même document de formation à tous nos APAs : le document « le nouveau produit » et le document technique. Vous me faites remarquer qu'il existe également le document de 70pages HELVET IMMO PREMIUM. Il faudrait vérifier quels APA ont reçu quels documents de formation. S'ils n'ont pas tous reçu la même documentation, cela peut s'expliquer par des raisons de date, le document de formation ayant pu être édité à des dates différentes.

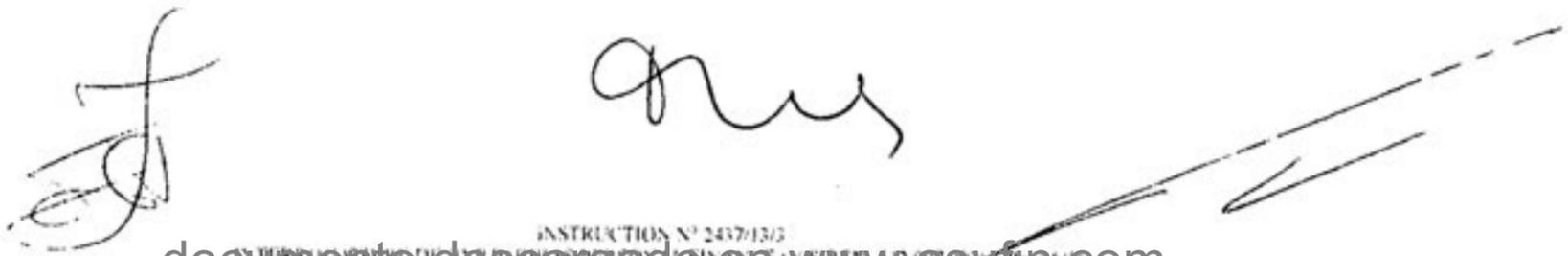
Question : M. DESPORTES, président de THESEIS CAPITAL (anciennement AKERYs, société de vente de immobilière, qui a vendu 930 prêts Helvet Immo soit 20% de la production) a déclaré (D534/2):

*« ce produit HELVET IMMO, au regard de ses avantages de taux incontestables, présentait un risque patrimonial excessif. En effet, l'actif immobilier financé était réalisable en euro et le passif financier en CHF, or la stabilité de la parité euro/CHF observée dans le passé ne pouvait préjuger de la pérennité de cette situation. Ce produit ignorait le risque de divergence de cours entre les deux monnaies, lui-même lié aux différences de politiques monétaires entre la BCE et la banque fédérale suisse. Pour moi il s'agissait d'un produit non congruent et par là-même vicié. Je pense qu'il y a eu sur ce produit une carence déontologique de la part des concepteurs, sachant qu'il s'adressait à une clientèle de moyenne gamme d'acquéreurs immobiliers en grand nombre. Dans ce cas là, le défaut de convergence entre l'actif et le passif paraît irresponsable. En se replaçant dans le contexte de la conception du produit, il y a sans doute plus d'irresponsabilité que d'intentionnalité. »*

souhaitez vous réagir?

Réponse : ce monsieur dit des choses contradictoires à ce que dit son prédécesseur, M. MEYNENG, qui était présent au moment des faits à la tête d'AKERYs qui dit « ce risque de change était clairement explicité dans l'offre de crédit. Selon moi ce produit HELVETIMMO n'était pas un produit financier mais un produit bancaire dont le taux de crédit était impacté par les variations de la parité franc suisse / euro comme les prêts à taux variable basé sur le reebord ». Ce qui est symétriquement inverse à ce que déclare M. DESPORTES. M. MEYNENG était la personne présente au moment des faits

Question : M MEYNENG, président de AKERYs CAPITAL au moment des faits explique (D542) :que les clients étaient démarchés téléphoniquement par un réseau (de la société IFB) de 850 mandataires indépendants qui décrochaient les rendez vous avec les clients pour établir un relevé d'informations patrimoniales, relevé qui était acheté par AKERYs



**CAPITAL; ensuite :** « Ce sont les assistantes bancaires d'AKERYS CAPITAL qui proposent de rechercher un crédit et de monter le dossier pour obtenir le prêt. »

Il explique : « Mon directeur ainsi que mes assistantes bancaires au nombre d'une douzaine ont été formées par BNP PPF au minimum par cession d'une journée, formation qui s'est déroulée à Toulouse avec la venue d'un formateur. Ce sont les assistantes bancaires qui démarchaient par courrier ou par téléphone, les clients intéressés par la présentation d'autres services et produits du groupe parmi le panel de clients dont nous avons acquis les informations patrimoniales auprès d'IFB tel qu'ils l'avaient stipulés dans le RIP.

Les assistantes bancaires ne se déplaçaient jamais au domicile des clients ou ne recevaient jamais les clients. Le prêteur, pour juger objectivement de la recevabilité du dossier communiqué par AKERYS CAPITAL prenait sa décision uniquement sur pièces. Suivant les desiderata du client stipulés sur le relevés d'informations patrimoniales (RIP), les assistantes bancaires proposaient aux clients le service AKERYS CAPITAL de la recherche d'un prêt pour financier leur acquisition. Dans le même temps, par courrier, elles demandaient les pièces manquantes à la constitution d'un dossier pour présentation à un banquier. En possession de toutes les pièces, elles avaient tous les éléments pour apporter à tel ou tel banquier le client.

Les assistantes bancaires étaient rémunérés avec un fixe et un intéressement à la marche de l'entreprise. Elles ne percevaient pas de commission bancaire. Une fois le client intéressé, la relation était directe entre lui et son assistante bancaire et les échanges se faisaient téléphoniquement, par courriel ou par courrier pour les pièces originales.

Aucune simulation n'était effectuée par les assistantes bancaires. C'était IFB qui faisait la simulation et l'adressait au mandataire avec le produit immobilier. Le mandataire était chargé de faire signer la réservation du lot au client. Cette simulation retenait des critères de taux bancaires moyens, d'une durée d'environ 20 à 25 ans et d'un coût moyen de l'assurance emprunteur avec l'épargne budgétée par le client ainsi que le loyer du lot réservé à ce client déduction faite des charges, mais elle était présentée seulement sur les dix premières années d'exploitation du bien.

Aucun document commercial relatif au produit HELVET IMMO n'était adressé aux clients. Vous me présentez divers triptyques présentant le produit HELVET IMMO, ces derniers n'étaient pas en usage chez AKERYS CAPITAL.

**Question :** Lors des contacts téléphoniques avec le client, les assistantes bancaires rappelaient-elles le ou les risques liés au taux de change CHF/€ ?

**Réponse :** Non. Elles recherchaient le crédit correspondant aux critères de recevabilité de la banque par rapport au client et ne se préoccupaient pas de rappeler les risques inhérents au produit, puisque ces risques étaient clairement stipulés dans l'offre de prêt que recevait le client. Il suffisait de lire l'offre pour voir qu'il y avait effectivement un risque lié au taux de change pour le produit HELVET IMMO.

**Question :** BNP PPF vous a-t-il transmis des triptyques décrivant succinctement le produit ?

**Réponse :** Je ne me souviens absolument pas qu'on nous les ait envoyés toutefois, si c'était le cas, je suis sûr que nous ne les avons pas utilisés parce que l'on ne vendait pas un banquier à un client, mais nous apportions une solution de financement à son investissement. (...)

Nous ne proposons qu'une solution de financement. Les assistantes bancaires sélectionnaient le produit adapté au dossier du client qui sollicitait un financement. Le produit HELVET IMMO était sélectionné pour les clients répondant aux critères d'acceptation de BNP PPF.

BNP PPF se chargeait d'accepter le dossier et libellait l'offre de prêt au client qui l'acceptait ou non. »

**confirmez vous ?**

**Réponse :** tout à fait. C'est très clair, c'est exactement ça, c'est conforme à ce que je vous ai dit la dernière fois.

**Question : Par qui le consommateur se voyait il expliquer le crédit Helvet Immo?**

Réponse : logiquement par AKERYS CAPITAL.

**Question : oui mais par qui exactement : le mandataire indépendant qui reçoit le client récupère ses éléments patrimoniaux ou par l'assistante bancaire qui propose l'offre de crédit ?**

Réponse : Il faut le demander à AKERYS.

**Mentionnons que nous suspendons le présent interrogatoire à 16h05.**

**Mentionnons que nous reprenons le présent interrogatoire à 16h14.**

**Question : Par qui est présentée l'offre de crédit proprement dite?**

Réponse : Je ne sais pas au fond ce qui a été dit ou ce qui n'a pas été dit mais chacun devra prendre ses responsabilités. La banque n'acceptera pas, au vu de l'information délivrée aux IOB, le grief d'avoir volontairement trompé le client.

**Question : Bernard AUDY directeur des risques chez AKERYS souligne que «de support de formation remis par BNP PPF n'attire pas spécifiquement l'attention du formé sur les risques liés à un décrochage de la parité euro/CHF» D559/3 voulez vous réagir ?**

Réponse : je souhaite insister sur l'ensemble de la documentation donnée lors de la formation qui ne s'arrête pas à ce seul document mais, le pack utilisait également le document de formation aux outils de vente qui fait parti de l'ensemble de la formation et qui insiste bien sur les informations à donner à l'emprunteur sur les crédits HELVET IMMO. Le risque de change est mis en avant. L'ampleur du décrochage n'était pas prévisible.

**Question : dans ce déroulement du processus de vente, pouvez vous me dire à quel moment selon vous l'attention des emprunteurs est elle attirée sur les risques du crédit helvet Immo?**

Réponse : lors de la simulation qui doit leur être remise et à la lecture de l'offre de crédit suite à laquelle aucun emprunteur ne pouvait ignorer ce qu'il faisait en acceptant cette offre et en signant cette offre. Bien sur il fallait la lire. Enfin, en renvoyant le bordereau d'acceptation 10 jours plus tard.

**Question : pensez vous qu'il est possible que dans le déroulement du processus de vente tel que décrit par M. MEYNENG, un client d'AKERYS ait pu n'avoir à aucun moment une explication en face à face avec quelqu'un lui expliquant l'offre de crédit ?**

Réponse : je ne peux pas vous dire, je ne sais pas ce qui s'est dit ou qui ne s'est pas dit. Ce sont des professionnels, sous le contrôle d'une autorité, avec des assistantes bancaires.

**Question : la société THESEIS a produit le mandat d'IOB de AKERYS liant AKERYS et**




**BNPPPF ; l'IOB s'engage à rencontrer physiquement la personne à la recherche d'un financement » cet engagement a-t-il été respecté?**

Réponse : je ne peux pas vous dire, je n'y étais pas. Vous me demandez s'il y a eu un contentieux à ce sujet avec AKERYS, non. Plus globalement, aucun des apporteurs n'a ouvert de procédure contre BNP PPF.

A ma connaissance, nous n'avons pas eu de courrier de mandants nous indiquant qu'ils n'avaient pas rencontré physiquement le client comme le prévoit l'article 8 du mandat en D535/9.

**Question : Avez vous invité d'une manière ou d'une autre vos APA à attirer l'attention des emprunteurs sur les caractéristiques du prêt Helvet Immo et notamment les risques de change et le taux variable (D535/7)?**

Réponse : tous nos échanges portant sur la simulation et sur l'offre de crédit et le bordereau d'acceptation semblent en effet bien illustrer ce point.

**Question : Philippe SORRET, PDG de AKERYS entre Juillet 2010 et Mai 2011 a déclaré (D556/2) :**

*« A ma connaissance, il n'était pas distribué de documents spécifiques sur le crédit. En revanche, dans le cadre de la méthode commerciale des commerciaux du groupe, les arguments mentionnés dans le triptyque que vous me présentez étaient repris, notamment l'argument sur les mensualités fixes.*

*Aucune formation de la part de BNP n'était directement dispensée auprès des commerciaux de terrain d'AKERYS. BNP a présenté son produit aux dirigeants d'AKERYS qui ont établi une méthode de vente sur la base des arguments développés par la banque.*

*(...) Le groupe AKERYS a reçu des éléments d'argumentaire de la part de BNP et que nous avons intégré les arguments que nous jugions utiles pour notre méthode commerciale.*

*S'agissant d'un produit spécifique, selon moi, des audits auraient pu être pratiqués par BNP PPF pour s'assurer de la bonne compréhension par la clientèle concernée des caractéristiques du prêt notamment le risque de change. »*

**Avez vous mené un tel audit? Ce type d'audit est-il courant lorsque vous commercialisez un nouveau produit ?**

Réponse : je note que M. SORRET n'était pas là au moment des faits et quelque part, ses propos sont en contradictions avec ceux de M. MEYNENG qui était présent au moment de la commercialisation. J'ai plutôt tendance à croire celui qui était présent au moment des formations. Sur l'audit, je ne sais pas de quoi parle M. SORRET. Nous avons fait une analyse du risque contrat par contrat. Il n'y a pas eu d'étude particulière auprès des consommateurs puisque nous avons décidé de le commercialiser auprès d'investisseurs locatifs. Vous me faites remarquer que les investisseurs locatifs sont des consommateurs, oui mais un peu différents d'un primo accédant à la propriété sachant que ces investisseurs locatifs avaient dans la plupart des cas un sous jacent de défiscalisation. Il font donc d'eux même la démarche de chercher un produit de défiscalisation. Vous me faites remarquer que M. MEYNENG décrit bien un démarchage téléphonique de sorte l'emprunteur n'est pas à l'initiative de la démarche, c'est exact dans la description d'AKERYS, mais personne ne force ces personnes à signer. Le client qui souscrit à bien pour objectif d'optimiser sa fiscalisation.

Des personnes faisant la démarche de défiscaliser y ont quand même réfléchi, se sont renseignés et documentés.

**Question : M SORRET, président de AKERYS a écrit le 13 avril 2011 un courrier à BNPPPF selon lequel « a aucun moment la documentation remise par la BNP n'évoque un risque de voir le capital emprunté et donc le capital restant du s'accroître en raison du risque de change »**

D570/71

Souhaitez vous réagir ?

Réponse : je pense que l'offre de crédit est très claire sur ce point.

Question : M. ESCUDE, PDG de la SAS HERMES CONSEIL a déclaré :

« Par mail du 19 septembre 2008, dont je vous remets copie, la commerciale BNP PPF de l'agence de Nice me contacte pour me présenter un nouveau prêt pour financer de l'investissement locatif.

En fait, je connaissais un produit proche de la BNP PPF : Le New Pref qui est un prêt à taux variable à mensualité fixe indexé sur l'euribor 12 mois. En cas de hausse du taux d'intérêt, la durée de remboursement augmente de 5 ans maxi. En cas de baisse du taux, la durée de remboursement se réduisait de 5 ans maximum.

Quand on nous a présenté le produit Helvet Immo, on nous a dit que la seule différence était l'indexation sur le franc suisse. C'est pour cela que j'ai eu toute confiance dans le produit Helvet Immo.

Un courtier d'Akerys Capital et un membre de BNP PPF sont venus dans nos locaux pendant 2 heures environ. Tous les commerciaux ont assisté à cette réunion. Nous avons pris connaissance de l'argumentaire de vente à ce moment là. Les arguments mis en avant lors de ce rendez-vous étaient: un taux d'intérêt plus bas que le marché. On va chercher la stabilité du franc suisse et la fixité de son taux de référence. La seule chose c'est qu'il faudra expliquer les frais de change. De toute façon, le remboursement est en euros donc il n'y a pas d'inquiétude à avoir pour les clients.

A aucun moment, on a senti le danger. Nous faisons confiance à la BNP. On ne s'est même pas posé la question d'un renversement de l'indexation euro/franc suisse. Ils nous ont expliqué l'offre de prêt que nous avons jugé claire à cette époque.

Avant qu'elle ne ferme, nous pouvions poser des questions à une cellule locale de BNP PPF à Nice.

En termes de document transmis, nous avons eu un argumentaire de vente complet incluant une offre de (70 pages environ), un document plus succinct de 13 pages reprenant les principaux arguments et une note de 4 pages (dont je vous remets copie). Le dépliant « Crédit Franc suisse » que vous me montrez ne nous a jamais été communiqué.

En termes de documents rédigés par Hermès Conseil, nous n'avons pas édité de plaquette Hermes pour le produit Helvet immo. Lors des rendez-vous clientèle, nous faisons des simulations avec des taux d'intérêt plutôt haut, affinés éventuellement au fur et à mesure des rendez-vous.

(...)

En relisant l'offre de crédit aujourd'hui, je ne perçois toujours pas le risque.

Ce que je vois, c'est que le TEG initialement indiqué dans l'offre peut ne pas être respecté compte tenu de tous les paramètres. Une vraie étude sur le TEG coûte 4000 euros donc je ne l'ai pas menée. Nous sommes en quelque sorte face à un taux variable qui ne dit pas son nom.

Je n'avais pas perçu que les frais de change s'appliqueraient à chaque échéance, ni que le taux de change n'était pas fixe pour toute la durée du prêt.

Nous nous sentons trompés par BNP PPF d'avoir conçu un produit mal fait dès le départ. La responsabilité ne revient pas selon moi au courtier d'Akerys. »

souhaitez vous réagir?

Réponse : c'est un professionnel, sous contrôle d'autorités, qui indique que l'offre lui semblait claire et qu'une formation complète lui a été délivrée.

Question : M ESCUDE produit un argumentaire (D555/31) qui vous a déjà été présenté dans lequel il est indiqué notamment :

« Le taux de change à une influence relative sur la vitesse réelle d'amortissement du capital en

francs suisses.

Il n'a d'impact que si l'on cherche à calculer sa contre valeur en € donc:

- Si le client transforme son prêt en €, ou,
- S'il revend son bien »

Trouvez vous cette formule exacte ? En effet, même s'il ne transforme pas son prêt en euros et s'il ne revend pas son bien, le taux de change a un impact à la fois sur la durée d'amortissement et sur le montant finalement réglé par l'emprunteur, n'est-ce pas?

Réponse : je ne sais pas de qui provient ce document.  
Il est sans en tête et sans date.

Question : M. ESCUDE indique qu'il a été remis par la BNP PARIBAS et ce document précise « avec HELVET IMMO nous vous apportons une réponse à vos besoins du moment et à ceux de vos clients ». Peut-on dès lors supposer que cela émane bien de BNP PPF ?

Réponse : non je ne veux pas le supposer.

Question : Cet argumentaire indique aussi :

« La différence de taux sur les 5 périodes ne modifie pas le montant de la mensualité :

- Si le taux est supérieur à la période précédente, la durée du crédit est allongée de 5 ans. Si la durée ne permet pas d'amortir l'augmentation du taux, la mensualité en € serait alors augmentée plafonné/indice Insee »

Cette formulation n'a-t-elle pas pu induire en erreur l'IOB?

Réponse : sauf erreur le même IOB indique avoir reçu une formation et un document de 70 pages. Je ne comprends pas, c'est totalement contradictoire.

#### Sur les déclarations des emprunteurs :

Question : Il résulte des auditions recueillies auprès de quelques parties civiles et de certains intermédiaires que les parties civiles n'ont pas compris pour la plupart le mécanisme complexe du crédit Helvet Immo; elles expliquent que ce crédit leur a été présenté à l'issue d'un processus long de plusieurs rendez vous lors desquels le projet d'acquisition immobilière aux fins d'investissement locatif, l'explication du mécanisme de défiscalisation, de choix du bien, occupaient la plupart des rendez-vous, la question du crédit immobilier intervenant en fin de processus, lors du dernier ou avant dernier rendez-vous;  
Confirmez vous cela ?

Réponse : je ne peux pas le confirmer car je n'étais pas présent et je ne sais pas ce qui a été dit.

Question : Mme POYART, une des plaignante a déclaré (D537/7) :

« Entre le 3ème et le 4ème rendez-vous nous lui avons transmis [à M. NOREILS de la société AVENIR et DEVELOPPEMENT,] les documents bancaires et salariaux lui permettant de faire une demande de crédit et il nous a appris téléphoniquement que notre dossier de crédit faisait l'objet d'une proposition que nous devons recevoir par la poste et il nous proposait de venir nous expliquer la proposition de crédit. A la lecture de cette proposition, nous avons été interpellés par l'évocation du franc suisse (CHF) et nous avons souhaité poser des questions à ce sujet à M. NOREILS.

Au quatrième rendez-vous, toujours à notre domicile, M. NOREILS a répondu à nos questions notamment sur celle concernant le montant du crédit qui était exprimé en CHF.

*Il nous a expliqué que la banque empruntait en CHF mais que cela n'avait aucune incidence pour nous : il s'agissait de "la salade interne de la banque" et que cela leur permettait d'emprunter à des taux plus avantageux et que c'était la meilleure proposition de crédit qu'il pouvait nous faire. Nous avons évoqué la possibilité de nous tourner vers une autre banque pour rechercher un autre taux et il a répondu de manière véhémement que l'on ne trouverait pas mieux ailleurs et que cette proposition était adossée au bien immobilier proposé.*

*A notre inquiétude que le CHF était mentionné tout au long du contrat, M. NOREILS nous a répondu: "Pour vous ça ne change rien."*

*Il ne nous a pas proposé d'autres solutions de financement.*

*(...)*

*Nous avons lu l'offre de prêt et nous n'avons rien compris des mécanismes relatifs au change entre le CHF et l'euro.*

*Question : Aviez-vous compris que la durée de l'emprunt pouvait augmenter en cas de baisse de l'euro par rapport au franc suisse ?*

*Réponse: Ni augmenter ni baisser.*

*Question : Aviez-vous pris connaissance et à quel moment des "informations relatives aux opérations de change qui seront réalisées dans le cadre de la gestion de votre crédit" et plus précisément, les chapitres intitulés : "OPÉRATIONS de CHANGE" et "REMBOURSEMENT DE VOTRE CRÉDIT" du document : VOTRE OFFRE DE CRÉDIT que je vous présente ?*

*Réponse: Oui, et nous étions inquiets quant au paragraphe concernant les options à exercer dans cinq ans qui parlait d'un taux révisable. M. NOREILS nous a présenté le taux comme étant variable après 5 ans mais "...dans des conditions ne présentant aucun risque" puisque nous avons deux options soit rester au taux initial de 4,60%, soit passer au nouveau taux, qui dépendrait du taux directeur et non des marchés monétaires. Autrement dit, nous ne pouvions que bénéficier de conditions de marché plus favorables et c'est ce qui faisait selon lui l'attractivité de ce crédit.*

*Il n'a jamais parlé de taux révisable en fonction du taux de change €/CHF mais de taux variable. Nous avons posé de nombreuses questions sur le CHF et M. NOREILS n'a jamais parlé de l'impact du taux de change sur la durée du crédit, ou son montant. D'après lui, le CHF n'intervenait qu'au moment du déblocage des fonds.*

*Question : Que reprochez-vous à la banque et/ou à l'intermédiaire ?*

*Réponse : Nous reprochons à la banque d'avoir proposé un produit financier spéculatif pour financer un bien immobilier sans nous informer clairement des risques avec des simulations précises et détaillées. Nous reprochons à la banque de nous avoir proposé un crédit risqué pour financer un placement de bon père de famille. Nous reprochons à la banque d'avoir insuffisamment formé les commerciaux à ce crédit.*

*Nous reprochons enfin, à la banque de ne pas avoir explicité sur l'offre de prêt qu'en cas de variation de taux de change, la partie du capital remboursé chaque mois varie jusqu'à devenir négligeable en cas d'une baisse de l'euro par rapport au CHF. Non seulement le capital restant dû augmente, mais chaque mois, vous remboursez de moins en moins de capital.*

*(...)*

*Nous avons réagi dès que nous avons compris que le taux de change avait un impact sur le capital restant dû et sur l'amortissement mensuel, soit à la réception du premier relevé en septembre 2009. Le temps de faire des démarches auprès de notre banque principale et de consulter des forums, nous avons demandé en juin 2010 une re-négociation de notre crédit auprès de BNP PPF. Nous avons réussi à obtenir un avenant à notre crédit nous permettant de répartir sur une base saine en euros en convertissant le capital restant dû qui était en CHF. Au final nous avons perdu un an de remboursement et 15 000 € liés à la variation du CHF. »*

*Souhaitez vous réagir?*

Réponse : encore une fois la relation entre l'IOB et l'emprunteur nous est inconnue. Nous savons seulement comment nous avons formé nos IOB. Je rappelle que dès que le client nous a contacté, nous avons tout mis en œuvre pour trouver une solution à l'amiable avec l'emprunteur.

Un client qui ne comprend pas une offre et qui la signe, cela m'étonne.

**Question :** Mme POYARD décrit bien toutes les questions qu'elle a posé au sujet des clauses qu'elle ne comprenait pas. De la même manière que vous souhaitez dire que BNP PPF n'a pas intentionnellement voulu tromper ses clients, pouvez vous admettre que les emprunteurs, au moins une partie d'entre eux, disent la vérité lorsqu'ils expliquent n'avoir pas compris l'offre de prêt qui concerne un produit assez complexe ?

Réponse : je ne peux pas faire une réponse générale. Si certains ont pu ne pas comprendre, quand ils nous ont sollicité, nous avons pu trouver pour 2200 d'entre eux une solution qui les satisfasse.

**Question :** quel est le pourcentage de client qui a assigné BNP PPF au civil ou au pénal ?

Réponse : de l'ordre de 20%.

**Question :** ce taux est-il habituel ?

Réponse : bien sur que non. Mais nous aurions pu imaginer compte tenu de l'évolution de la parité que 100% des emprunteurs nous assignent.

**Question :** n'est ce pas le signe que l'information sur ce crédit, la présentation qu'il en a été faite a pu être problématique ?

Réponse : non, c'est clairement le signe de l'ampleur de la crise en zone euro et de ses effets sur l'évolution de la parité franc suisse / euro.

**Question :** M. AUMONT (D550)

*« Nous lui avons répété [AU REPRESENTANT DE SAJJ patrimoine] à plusieurs reprises que nous cherchions un placement sûr. Lors d'un 4ème rendez-vous, il revient avec 2 propositions de prêt de la BNP dont un qu'il a rapidement écarté; nous ne l'avons pas même pas eu en mains. Il a présenté la proposition comme la plus intéressante pour notre projet. Le consultant nous déclarait que BNP Invest immo est spécialisée dans l'immobilier pour nous rassurer sur le sérieux de la banque choisie. Il nous a dit que le prêt a la particularité d'être en francs suisses. C'est transparent. Pour nous, ça ne comporte aucun risque. Le taux est fixe. Cela revient à un prêt normal. Le franc suisse est une monnaie très stable.*

*Sur l'offre de prêt, il a pointé rapidement les éléments les plus importants pour nous : page 5 le montant des mensualités. Nous nous sommes arrêtés au montant des mensualités qui étaient annoncées en euros sur une durée définie. A l'époque, le taux d'intérêt était très intéressant : 4,55 %.*

*Il nous a expliqué le contrat de prêt était re-négociable tous les 5 ans. La re-négociation se faisait forcément à notre avantage. Jamais, il nous a parlé du risque sur le taux de change. Il n'a pas attiré particulièrement notre attention sur les risques bien au contraire. Nous n'avions pas réalisé qu'il y aurait une fluctuation de taux de change. Il a seulement évoqué la possibilité des options au bout de 5 ans mais jamais que la durée du remboursement pouvait varier. Pour nous, nous étions engagés sur 25 ans sans changement possible.*

**Question :** : Avez vous compris que la durée de l'emprunt pouvait augmenter en cas de baisse de l'euro par rapport au franc suisse ?

Réponse : non. Nous n'avons pris conscience de ce point qu'avec les relevés qui eux font apparaître clairement la situation. »

Souhaitez vous régir ?

Réponse : non, la banque n'est pas partie prenante de cette discussion entre l'IOB et le client.



Question : M. MELONE D554 explique que lors du troisième rendez-vous, on lui propose l'offre Helvet Immo: « Il s'agit de la seule offre proposée sans alternative. J'émetts la possibilité de recourir à d'autres banques mais il m'en dissuade. Je prends donc connaissance de l'offre de prêt avec M. VINCENTI [Hermès Conseil]. Je comprends que la mensualité est fixe. Un taux de change est mentionné ce qui m'interpelle mais M. VINCENTI nous indique que depuis des décennies il n'y a pas de variation entre l'euro et le franc suisse. Il nous montre une courbe en effet très plate, document qu'il ne m'a pas laissé. Il ajoute que le recours au franc suisse nous permet d'avoir un taux d'intérêt bas, en l'occurrence 4,62 %. le discours était très rassurant par rapport au taux de change sans risque. Les arguments m'ont convaincu. Le montage était fait: soit on le prend tel quel, soit tout le projet tombe à l'eau. Je comprends que je maîtrise mes dépenses. Je fais confiance aux gens dont c'est le métier. Le volet assurances (emprunteur, locative) est abordé également. On ne voit pas de piège à ce stade. Aux questions que je pose, je suis à chaque fois rassuré par des arguments convaincants. La prochaine entrevue se passe chez le notaire.

Entre temps, nous recevons un courrier sur « les jokers ». C'est une possibilité de suspension d'une échéance et ce à 5 reprises qui avait été abordée oralement lors des entretiens.

Le rendez-vous chez le notaire est fixé au 14 octobre. Il nous présente des documents liés au bien. Le mode de financement n'est pas du tout abordé.

(...)

Question : En quoi estimez-vous avoir été trompé ?

Réponse : Sur le risque clairement pas indiqué. Les termes employés se voulaient rassurant pour des gens voulant faire un investissement de bon père de famille. »

Souhaitez vous réagir ?

Réponse : rien de plus que ce que je vous ai dit préalablement. C'est encore une discussion entre un IOB et son client.

Question : Je vous présente le document (annexé à une plainte) coté D44 intitulé « Argumentaire Helvet Immo Avril 2010 » (postérieur à la fin de la commercialisation) A-t-il été rédigé par BNP PPPF? A qui était il destiné? (D44)

Réponse : je pense que ce document a été rédigé post-commercialisation pour répondre aux questions que les clients devaient poser à leur intermédiaire.

Question : En chapitre 4 , figure un « argumentaire défensif face au client » il est indiqué : « Je vous rappelle que votre prêt est actuellement en taux fixe et que votre mensualité en euro est fixe pour garantir votre effort d'épargne. »

Pourquoi présenter la mensualité comme fixe alors qu'elle peut varier à chaque période de 3 ou 5 ans et en dernier lieu sans plafond ?

Réponse : non, la mensualité ne varie pas, c'est la période qui s'allonge. Pour répondre à votre question, il est exact qu'elle varie à la marge en fonction de l'INSEE mais personne ne s'est plaint au sujet de cette variation.

Question : Au chapitre « Réponse aux objections du client » D44/7 figure l'échange suivant:

« question : « Oui mais si ça continue comme ça je vais doubler le montant de mon emprunt ! »

Réponse : « Je vous rappelle que votre emprunt est en franc suisse et qu'à ce titre vous remboursez du capital chaque mois en Franc Suisse. Encore une fois, sur le long terme, plus vous amortissez de capital et plus l'incidence taux de change va s'atténuer et à l'extrême a peu

*d'incidence si vous allez au bout du prêt ».*

**Question :** « Vous me demandez de patienter mais qu'est ce qui me prouve que ça ne va pas perdurer dans le temps ? »

**Réponse :** « Vous savez que nous sommes dans une période de crise financière particulière, qui amplifie le phénomène. Comme vous remboursez du capital, l'incidence sera atténuée sur le long terme, et nulle en fin de crédit. » »

Pourquoi indiquer que « sur le long terme », « au bout du prêt », « en fin de crédit » l'incidence du taux de change va s'atténuer ou être « nulle » alors qu'au contraire la dernière période de 5 ans peut être la plus difficile, en cas de taux de change défavorable, puisque les mensualités peuvent augmenter sans plafond ?

Réponse : c'est l'information donnée aux apporteurs et non aux clients finaux.

**Question :** vous dites à vos APA de faire ces réponses à vos clients mais vous ne vous estimez pas responsable de ces réponses ?

Réponse : nous leur disons également en page D44/8 qu'ils peuvent contacter le service client pour trouver une solution sur mesure et individuelle, ce que 2255 d'entre eux ont fait.

**Mentionnons que nous suspendons le présent interrogatoire à 17h15.**

**Mentionnons que nous reprenons le présent interrogatoire à 17h20.**

**Question :** Pouvez vous justifier de ce que BNP PPF a bien emprunté des CHF pour octroyer à son tour ces prêts en CHF?

Réponse : oui bien sur je vous ferai parvenir les éléments dans le délai de 15 jours.

**Question :** Vous avez produit un courriel de la direction juridique de BNP PPF ayant sollicité une modification de la rédaction du triptyque. Pouvez vous nous transmettre les courriers de la direction juridique ayant validé ou modifié les documents de formation évoqués dans la présente procédure et notamment : HELVET IMMO PREMIUM, « Le Nouveau produit BNP PARIBAS INVESTIMMO », « HELVET IMMO POURQUOI HELVET IMMO ? »

Réponse : non, je pense que nous ne les avons pas. Je vais vérifier mais je pense que ces documents de formation n'ont été ni soumis ni validés par la direction juridique.

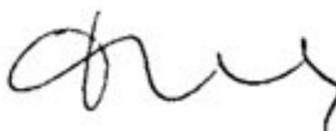
**Question :** pouvez vous nous produire les courriers de la direction juridique validant ou modifiant l'offre de prêt HELVET IMMO ?

Réponse : nous allons les rechercher.

**Question :** J'envisage de compléter la qualification de la mise en examen de la manière suivante (ajout en italique et souligné):

Réquisitoires introductif du 28/3/13 et supplétifs des 14/10/13, 22/1/13, 26/11/13, 28/11/13 4/12/13 6/12/13 17/3/14, 27/3/14, 2/6/14 3/7/14 , 4, 5 et 14 aout 2014

**[PRATIQUE COMMERCIALE TROMPEUSE**

en l'espèce avoir, à l'occasion de la commercialisation des contrats de prêt immobilier en francs suisse dits "Helvet Immo", commis une pratique commerciale trompeuse, dans l'offre de crédit et dans les arguments commerciaux développés auprès des apporteurs d'affaires et, par leur intermédiaire, auprès des clients emprunteurs:

-reposant sur des indications et présentations fausses ou de nature à induire en erreur portant sur le prix et les conditions de paiement, en l'espèce notamment le coût du crédit, le plan de remboursement du crédit

-en omettant, en dissimulant ou en fournissant de façon inintelligible, ambiguë ou à contretemps, compte tenu des limites propres au moyen de communication utilisés et des circonstances qui l'entourent, une information substantielle concernant en l'espèce notamment le coût du crédit et le plan de remboursement de celui-ci

-et notamment :

\*en omettant de préciser ou en indiquant dans des termes inintelligibles et ambigus l'existence d'un risque de change à la charge exclusive et totale de l'emprunteur ,

\*en présentant à partir de Mars 2009 le taux de change franc suisse/euro comme stable alors que le franc suisse s'appréciait alors significativement, entraînant l'intervention de la BNS,

\*en omettant d'indiquer ou en indiquant dans des termes inintelligibles et ambigus l'éventualité d'un déplafonnement total des mensualités dans la dernière période de 3 ou 5 ans du prêt en cas d'évolution défavorable du taux de change,

\*en omettant de préciser ou en indiquant dans des termes inintelligibles et ambigus l'existence d'un risque d'augmentation du capital restant dû en euro,

\*en présentant le crédit Helvet Immo comme un crédit assurant la sécurité et la stabilité du budget de l'emprunteur alors qu'il s'agit d'un crédit comportant un double risque à la charge de l'emprunteur résultant du taux d'intérêt variable et du risque de change.

courant 2008 et 2009, en tout cas depuis temps non prescrit et sur le territoire français,

Faits prévus et réprimés par les articles L.121-1, L121-1-1, L.121-4, L121-5, L121-6, L.213-1, L.213-6 du code de la consommation]

Avez vous des observations sur cette mise en examen supplétive?

Réponse : je suis toujours président directeur général de BNP PPF jusqu'à vendredi prochain. je suis personnellement très choqué de la mise en examen de l'entreprise compte tenu des éléments que vous m'avez présentés mais aussi des éléments à décharge que je vous ai produits.

Observations des avocats : pas d'observation.

Notifions à la BNP PERSONAL FINANCE qu'elle est mise en examen supplétivement de ce chef de mise en examen completé.

Mentionnons que nous annexons au présent procès verbal les pièces remises par M. LABORDE.

Lecture faite, le représentant de la personne morale mise en examen persiste et signe avec nous et le greffier.