

Des obligations ING suscitent la colère

Des clients déçus de leurs obligations perpétuelles envisagent de porter l'affaire en justice. Ils reprochent à la banque ING la commercialisation des obligations Perpetual Securities III, émises au mois d'avril 2004. Un milliard d'euros ont été placés au total, dont environ 230 millions auprès de la clientèle belge d'ING. Aujourd'hui, ces obligations ont perdu plus de 50% de leur valeur.



© Odriscoll

En 2004, ING Group a émis pour 1 milliard d'euros d'obligations Perpetual Securities III. Aujourd'hui, celles-ci ont perdu plus de 50% de leur valeur. En Belgique, quelque 230 millions d'euros ont été placés auprès des clients de la banque. Selon Albert Biebuyck, le fondateur de la société de défense des investisseurs particuliers Investor Protection, l'institution aurait procédé à une offre de conversion pour les clients hollandais, qui se sont vu proposer un nouveau produit en échange de leurs obligations moyennant une décote de 42%.

"Mais en Belgique, l'offre n'était pas pertinente car les clients ne pouvaient pas y avoir accès, sauf s'ils entraient dans la catégorie des qualified investors. Certains clients du private banking ont pu en bénéficier, mais pas la majorité des clients" souligne-t-il. Chez ING, une porte-parole nous informe qu'il n'y a pas eu d'offre publique d'échange en Belgique.

Données manquantes

Cette obligation perpétuelle (qui n'a pas d'échéance) a été vendue auprès de la clientèle belge "avec un déficit d'informations hallucinant", d'après Albert Biebuyck. Il nous a montré le bordereau de vente, qui ne comprend ni la mention "obligation perpétuelle" ni que le titre est convertible en actions préférentielles, ni qu'il fait l'objet d'une subordination profonde. En d'autres termes, cette obligation était aussi risquée qu'une action.

"Mais dans les agences, elle était vendue aux clients comme une alternative au carnet d'épargne de la Deutsche Bank, qui avait lancé une campagne agressive. On proposait ça au client pour qu'il reste chez ING", relève Biebuyck.

Il souligne que le client souhaitant obtenir de l'information supplémentaire sur cette obligation ne trouvait pas facilement le prospectus.

"Celui-ci n'était pas imprimé en agence. Le client devait le trouver sur le site ing.com, et pas ing.be. Pour les clients francophones, c'était particulièrement compliqué puisque le site est en anglais et en néerlandais. Et même s'il cherchait bien, au mieux, il aurait trouvé un prospectus en anglais, avec une traduction de certaines parties en néerlandais", relève-t-il.

Chez ING, une porte-parole souligne que le client pouvait trouver un résumé du prospectus dans sa langue, disponible sur le site ing.be. Elle précise aussi que l'information sur l'obligation perpétuelle était correctement reprise sur un avis diffusé dans la presse. "Il y a bien eu une publication dans la presse pour annoncer ce produit, mais si vous regardez l'annonce et le bordereau, il vous est impossible de faire le lien entre les deux. Le client n'avait pas la possibilité de comprendre qu'il était dans le produit tel que décrit par l'avis de presse", conteste Albert Biebuyck.

Il précise qu'un client déçu s'est tourné vers le service de médiation d'ING. "On lui a dit que la date indiquée sur le bordereau était fictive, et le service de médiation lui a donné raison. Il a confirmé que la banque avait commis une faute, en ne donnant pas une information claire, détaillée et précise, mais ING n'a pas donné suite à cette médiation". Chez ING, la porte-parole n'a pas voulu confirmer cette information.

Action en justice

Selon Albert Biebuyck, quelques clients d'ING sont prêts à se joindre à l'action en justice d'Investor Protection contre la banque.

L'affaire devrait être portée devant le tribunal de commerce très prochainement, selon lui. L'avocat de l'association a déjà procédé à quelques échanges de courrier avec l'institution et lui a annoncé cette issue plus que probable.

L'action concerne surtout les clients francophones d'ING, souligne Albert Biebuyck. "Ceux-ci ont cumulé des problèmes encore plus grands que les néerlandophones", estime-t-il. "Nous voulons réunir les investisseurs pour une action en justice. Nous ne pouvons pas faire autrement", conclut-il.

L'Echo