



Consultation :

Règlement modifiant le règlement sur
l'exercice des activités des représentants

Mémoire déposé à l'Autorité des marchés financiers

Octobre 2011

Le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec (RCCAQ) est heureux de contribuer à l'avancement de l'encadrement professionnel en présentant ses recommandations quant aux propositions de modifications au règlement sur l'exercice des activités de représentants (règlement no 2).

Les prémisses de notre réflexion sont basées sur une volonté de transparence envers les consommateurs et celle d'éviter les confusions chez ces derniers. À cet égard, elles tiennent notamment compte de la législation actuelle, dont les obligations des professionnels prévues au Code de déontologie des représentants.

La profession de représentant étant encadrée pour mieux protéger le public, les professionnels dont sont les courtiers en assurance de dommages ont à coeur de maintenir des standards qui favorisent la confiance des consommateurs envers la profession et toute une industrie.

Le RCCAQ compte 615 cabinets membres, soit quelque 4 500 courtiers en assurance de dommages. La distribution par courtage au Québec représente 62 %¹ des parts de marché, assurance des entreprises et des particuliers confondues, soit l'équivalent de plus de 4 milliards de dollars annuellement. À l'échelle nationale, le RCCAQ compte, en tant que membre, sur l'appui de l'Association des courtiers d'assurance du Canada (ACAC), laquelle regroupe 11 associations provinciales de courtiers en assurance de dommages, totalisant plus de 30 000 individus.

I. La suppression de l'incompatibilité des activités de représentant en assurance et de courtier immobilier (Article 2, paragraphe 7).

La modification proposée prévoyant retirer l'incompatibilité de l'exercice des activités de représentant avec celles de courtiers immobiliers, il importe de s'interroger sur l'impact éventuel qu'aurait une telle mesure sur les consommateurs. La véritable question est : pour mieux protéger le public, est-il souhaitable que celui qui exerce l'activité de courtier immobilier exerce simultanément l'activité de représentant en assurance?

Bien que la proposition de modification de supprimer l'incompatibilité entre les activités de courtier immobilier et celles des représentants en assurance soit une volonté de concordance avec la nouvelle² législation, une telle modification risque de créer

¹ MSA Research inc., 2011.

² Il est vrai que l'ancienne *Loi sur le courtage immobilier* prévoyait une telle incompatibilité (article 20) et que la loi nouvelle qui a pris effet le 1^{er} mai 2010 a abrogé l'article 20. En revanche, l'article 46 de la nouvelle loi prévoit que l'organisme (OACIQ) peut déterminer par règlement « *les activités que ne peut exercer un courtier ou une agence;* » (article 46, paragraphe 14). L'OACIQ pourrait, par voie réglementaire, rétablir la prohibition de cumul d'activités courtage en assurance / courtage immobilier. Cependant, quel est l'intérêt pour les consommateurs à ce que l'AMF abdique, via un règlement, la

davantage de confusion chez le consommateur en plus de l'exposer à des situations non souhaitables.

Puisque l'Autorité des marchés financiers (AMF) encadre les activités des représentants en assurance et l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) celles des courtiers immobiliers, si on permet le cumul activités d'assurance et activités de courtage immobilier, se pose alors plusieurs difficultés nouvelles qui méritent qu'on y porte davantage attention :

- Le courtier immobilier bénéficiant d'un monopole³ et étant la porte d'entrée d'un consommateur, les situations de conflits d'intérêts ou minimalement d'apparence de conflit d'intérêts sont nombreuses, et par le fait même, ont des conséquences sur les consommateurs⁴. L'achat d'une propriété étant souvent l'investissement d'une vie, tant l'industrie que les régulateurs ne peuvent prendre le risque que les consommateurs ne soient adéquatement conseillés et n'aient eu accès à toute l'information nécessaire pour prendre une décision éclairée.
- Le conseil sur la valeur du bien a un effet sur deux décisions prises par le consommateur : la somme qu'il est prêt à déboursier pour acquérir l'immeuble et le montant de la garantie d'assurance. S'il est insatisfait du service rendu par un courtier immobilier qui exerce aussi la profession de représentant en assurance de dommages, à qui le client – consommateur – s'adressera-t-il pour porter plainte ? Si le courtier en immeubles donne des conseils erronés au sujet de la valeur du bâtiment, le consommateur s'adressera à l'OACIQ ou à l'AMF ou à la Chambre de l'assurance de dommages ? Qui traitera ensuite la plainte ?
- L'autre conséquence possible d'une telle multidisciplinarité pourrait consister dans la pratique de ventes liées ou de couplage promotionnel de produits au détriment du client. À titre d'exemple, une agence immobilière liée à un assureur pourrait fusionner la tarification du produit d'assurance avec la tarification du mandat immobilier. Cette pratique serait-elle souhaitable?

responsabilité qui lui est conférée par la loi d'encadrer les activités de représentant en assurance de dommages?

³Loi sur le courtage immobilier, art. 4 : "nul ne peut agir comme courtier immobilier ou hypothécaire, ni se présenter comme tel, s'il n'est titulaire d'un permis de courtier délivré par cet organisme (OACIQ)".

⁴ Exemple en assurance titres : favoriser la souscription d'un produit pour, par exemple, conclure plus rapidement une vente, et ce, bien qu'il y n'y ait pas eu de vérification sur la qualité des titres et la qualité de l'immeuble.

Prenons l'exemple américain de la prise de contrôle des transactions en matière d'assurance titres. Il a été démontré que les consommateurs paient près de trois⁵ fois plus cher leur assurance titre et que "The real estate intermediaries have incentives to allow the title policies to become more expensive because the added costs are merely passed on to the buyers and because higher cost policies generate higher rebates, referrals or other financial inducements from the title insurer⁶.

Cela dit, le cumul de disciplines par une personne régie par un organisme unique ne pose pas de difficulté. Le meilleur exemple est celui des disciplines énumérées à l'article 13⁷ de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) qui peuvent être cumulées par une même personne. Dans ce cas, la surveillance relève ultimement d'un organisme (l'AMF), en coordination avec les deux Chambres. Le cumul des disciplines de l'article 13 avec celles en valeurs mobilières ne pose pas non plus de difficulté parce que la surveillance relève encore une fois de l'AMF.

Le RCCAQ :

- recommande le maintien de la prohibition du cumul de l'activité de représentant en assurance et de l'activité de courtier immobilier.
- souhaite que l'article 2, paragraphe 7, continue d'énoncer qu'il est permis de cumuler l'activité de représentant en assurance et celle du courtage hypothécaire. Cette activité en est clairement une qui porte sur un produit financier. Ceci fut reconnu en 1989 en vertu de la *Loi sur les intermédiaires de marché* (L.Q., 1989, chapitre 48, article 14, 4^e alinéa. La LDPSF reconnut aussi qu'une telle opération entrait dans le secteur de la distribution de produits et services financiers (article 96)⁸.

⁵ Testimony of J.Robert Hunter, Director of insurance, Consumer Federation of America (...), Title insurance cost and competition", April 26, 2006, p.10.

⁶ IBID (Guttentag, Jack, "Title Insurance Fees Paid by Borrowers Include Referral Costs," March 21, 2005), p.7.

⁷ LDPSF, art. 13 : Un représentant exerce ses activités dans chaque discipline ou chaque catégorie de discipline pour laquelle il est autorisé à agir par certificat de l'Autorité. Constituent des disciplines : l'assurance de personnes, l'assurance collective de personnes, l'assurance de dommages, l'expertise en règlement de sinistres, la planification financière.

⁸ Rappelons que le cumul de l'activité de représentant et de courtier hypothécaire avait fait l'objet d'une réflexion approfondie avant l'adoption de ces deux lois.

II. Le retrait de l'obligation pour le représentant de « se consacrer principalement à l'exercice de ses activités de représentant » (Article 4, paragraphe 1).

Dans sa version actuelle, l'article 4 du Règlement no 2 oblige le représentant à « *se consacrer principalement à l'exercice de ses activités de représentant, à des activités administratives au sein du cabinet ou d'une société autonome ou à d'autres activités liées au domaine des services financiers;* »

Ce texte serait remplacé par le suivant :

« Faire preuve de disponibilité et de diligence dans l'exercice de ses activités de représentant; »

Cette modification colle à l'obligation des représentants prévue à l'article 8 du Code de déontologie qui prévoit que :

" Le représentant doit avoir du temps à consacrer à sa profession. Il doit être disponible envers ses clients, les assureurs, les fournisseurs et les autres personnes auxquelles il peut être appelé à fournir ses services. Du point de vue du client, cette obligation est respectée lorsque le représentant est présent, attentif et accessible et qu'il prend le temps nécessaire pour bien le servir et s'occuper de son dossier. Retourner ses appels rapidement est aussi un indice de disponibilité."⁹

Rappelons que l'expression "principalement" a depuis longtemps cessé d'être la norme dans le secteur des ordres professionnels. En effet, des professionnels ont depuis longtemps cessé de se consacrer principalement à l'activité régie par leur Ordre : ils sont gestionnaires, politiques, lobbyistes, etc.

Le RCCAQ

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• est d'accord avec la modification proposée. |
|---|

⁹ ChAD, Code de déontologie des représentants commentés, p.6., décembre 2008.

III. Mesures incitatives à la vente (Règlement no 9, article 11.1).

L'AMF propose de compléter l'article 5¹⁰ du Règlement no 2 en modifiant le Règlement sur le cabinet (Règlement no 9)¹¹ par l'addition de l'article suivant :

« 11.1. Le cabinet ou la société autonome ne peut adopter des mesures incitatives susceptibles d'avoir une influence sur l'exécution des obligations d'un représentant au préjudice de son client.

Est présumé avoir une influence, le concours ou la promotion orienté vers la vente de produits spécifiques.

Le cabinet ou la société autonome peut toutefois fournir des avantages non pécuniaires de nature promotionnelle et de valeur modique si ces avantages ne sont pas suffisamment significatifs, par leur valeur ou leur fréquence, pour avoir une influence sur l'exécution des obligations d'un représentant au préjudice de son client. »

L'objectif de prohibition de concours ou de promotion est compréhensible, dans une perspective où l'on souhaite que ces derniers n'aient pas d'influence sur le traitement équitable des clients.

À ce chapitre, les représentants doivent d'ailleurs respecter leurs obligations déontologiques : " (...) Le devoir de conseil doit s'exécuter sans qu'aucune considération personnelle du professionnel n'entre en jeu. Le représentant a le devoir de recommander à son client ce qui convient le mieux à ce dernier, sans en retirer quoi que ce soit d'autre que ses honoraires".¹²

¹⁰ Règlement no 2, article 5 : "Le représentant ne peut, dans le cadre de ses activités, participer directement ou indirectement à des concours ou des promotions comportant des avantages non pécuniaires qui pourraient l'inciter à conseiller ou à effectuer une vente qui ne répondrait pas aux besoins particuliers de ses clients, sauf s'il s'agit d'avantages ou de biens de valeur modique.

Malgré le premier alinéa, le représentant peut se faire payer par une personne morale ou un tiers les coûts directs de sa participation à une conférence ou un séminaire pour autant que le but premier de la conférence ou du séminaire soit de donner une formation sur les activités régies par la Loi sur la distribution de produits et services financiers (L.R.Q., c. D-9.2).

Le premier alinéa ne s'applique pas au concours ou à la promotion qui a été annoncé avant le 1^{er} octobre 1999.

D. 830-99, a. 5.

¹¹ Règlement no 9, art. 11 : "Le cabinet ou la société autonome qui, lors d'une activité non régie par la Loi sur la distribution des produits et services financiers (L.R.Q., c. D-9.2), par l'entremise d'un représentant présente de la publicité ou sollicite de la clientèle afin de lui vendre un produit financier ou de lui rendre un service financier régi par la Loi doit faire état de son titre autorisé par règlement de l'Autorité des marchés financiers en vertu du paragraphe 13 de l'article 223 de la Loi ou du fait qu'il distribue des produits et services financiers."

¹² ChAD, ibid, p.7.

De plus, en vertu de l'article 19 du Code de déontologie des représentants :

- Le représentant en assurance de dommages doit en tout temps placer les intérêts des assurés et ceux de tout client éventuel avant les siens ou ceux de toute autre personne ou institution.

Selon le code de déontologie commenté, cette disposition est ainsi expliquée : « cette obligation (...) vise à empêcher les conflits d'intérêts, et même l'apparence de conflits d'intérêts. Par exemple, un représentant ne doit pas, dans le but de participer à un concours, inciter un assuré à ajouter un avenant qu'il ne désire pas au contrat d'assurance. De la même façon, au moment de renouveler le contrat, le représentant doit s'assurer que celui-ci répond toujours aux besoins du client. Si le représentant estime que c'est dans le meilleur intérêt de ce dernier compte tenu de tous les facteurs pertinents, il doit lui suggérer de changer de produit ou d'assureur.»¹³

Bien que nous comprenions la volonté du régulateur de souhaiter la prohibition de concours ou de promotion orienté vers la vente de produits spécifiques, dans un contexte où les obligations professionnelles sont déjà des balises importantes, la nouvelle disposition, dans sa version actuelle, mérite d'être clarifiée.

Notre compréhension des alinéas 1 et 2 de l'article proposé (11.1) fait en sorte que le cabinet ne pourrait pas récompenser le courtier qui excède en nombre de polices ou en primes brutes souscrites la moyenne de ses autres collègues. Prétendra-t-on que l'effort consacré par ce courtier pour obtenir la récompense sous forme de rémunération ou autre gratification l'incite à augmenter sa charge de travail à un point tel qu'il ne peut adéquatement servir tous les clients dont il est responsable? Cette nouvelle disposition et surtout son premier alinéa auront pour effet de stériliser les mesures prises par le cabinet pour augmenter son chiffre d'affaires et pour reconnaître la performance des professionnels qui oeuvrent au sein de son cabinet, ce qui est pourtant tout à fait concevable et légitime dans une économie de marché.

Cette partie semble davantage difficile d'application. Par exemple, si un cabinet organise un concours après de ses courtiers pour augmenter le volume en assurance auto, cela signifie que le cabinet ne peut pas récompenser en argent le courtier gagnant ? Le courtier ne pourrait pas choisir l'argent au lieu du prix par exemple ? Un voyage : est-ce un avantage significatif?

Dans un contexte des plus compétitifs où la rétention du personnel est un enjeu, l'introduction d'une telle mesure ne doit pas venir indirectement interférer dans les modèles des cabinets qui souhaitent reconnaître la performance d'une personne. La

¹³ ChAD, Ibid, p.9-10.

mesure doit permettre d'être équitable entre les réseaux de distribution qui est des plus compétitifs.

Ainsi, ce premier alinéa peut être facilement détourné de sa finalité pour servir d'argument au bénéfice des employés du cabinet dans un contexte de relations de travail. Le courtier prétendra que la rémunération par paliers comporte des éléments incitatifs tels qu'ils peuvent avoir une influence sur l'exécution de ses obligations et qu'il n'est pas tenu d'accepter ce mode de rémunération.

En ce sens, et considérant les obligations professionnelles des représentants, **le RCCAQ recommande :**

- de revoir le libellé de manière à enlever toutes ambiguïtés quant à l'application de l'article 11.1.

IV. Abrogation de l'article 7 prohibant le cumul des activités de courtier et d'agent en assurance de dommages.

L'article qu'on veut supprimer se lit ainsi qu'il suit :

« L'agent en assurance de dommages ne peut exercer les activités de courtier en assurance de dommages.

Le courtier en assurance de dommages ne peut exercer les activités d'agent en assurance de dommages. »

Le régulateur justifie la suppression de cet article au motif que la distinction agent / courtier est déjà faite par les articles 5 et 6 de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers*. Cette justification nous apparaît infondée.

L'article 7 du Règlement n'a pas pour but d'opérer une distinction agent / courtier. Cet article prohibe à une personne de cumuler l'activité de courtier et l'activité d'agent.

Cette prohibition de cumul est nécessaire pour éviter la confusion dans l'esprit du client.

Une telle prohibition n'est pas théorique. En effet, lorsque certains assureurs directs acquièrent des cabinets de courtage, cette situation de cumul est une pratique courante pendant la phase transitoire (2 ans) au cours de laquelle le portefeuille est transféré du cabinet de courtage vers cet assureur. Pendant cette phase, les représentants du cabinet agissent tantôt comme agents pour transférer les clients vers l'assureur direct et tantôt comme courtiers lorsque l'assureur direct n'est pas en mesure d'accepter le risque.

On nous répondra que la même personne ne peut être à la fois titulaire d'un certificat d'agent et d'un certificat de courtier, de sorte que le cumul d'activités est impossible. Un tel argument nous apparaît insuffisant pour dissiper le doute si la prohibition de cumul prévue à l'article 7 était supprimée. En effet, il y a une distinction qui peut être faite entre le droit de cumuler deux catégories de certificat et le droit de cumuler l'exercice des deux activités. La loi ne régit pas cette situation et en conséquence, le règlement (article 7) est nécessaire.

La loi elle-même reconnaît que l'agent se trouve dans une situation de dépendance alors que le courtier est tenu à une situation d'indépendance. Cette distinction est attestée par le chapitre III du Titre premier qui régit la question des liens entre un cabinet et une institution financière (articles 147 et suivants). Alors, comment peut-on justifier qu'une même personne, par le cumul des activités d'agent et de courtier, soit à la fois dépendante et indépendante?

Le RCCAQ demande :

- le maintien de l'article 7.

V. L'exigence imposée au représentant en assurance de dommages d'informer le client de qui il exige des émoluments de la nature et de l'étendue de son mandat et du temps évalué pour l'exécuter (nouveaux articles 8.1, 8.2 et 8.3).

Notre compréhension des modifications souhaitées par le régulateur est entre autres due à une volonté de transparence envers le consommateur, ce qui est légitime. Cependant, en assurance de dommages, la modification proposée est inappropriée, inapplicable et improductive.

Tout d'abord, est-ce que le régulateur a la démonstration d'une pratique abusive en matière d'honoraires, dans l'industrie de l'assurance de dommages ? Actuellement, est-ce un enjeu en assurance de dommages ? Est-ce que cette clientèle a besoin du recours du régulateur ?

Assurance des entreprises

Il faut savoir que les seules situations où des honoraires significatifs sont exigés se retrouvent dans le secteur des grandes entreprises.

Dans le segment des assurances des entreprises, plusieurs cabinets procèdent à une division des tâches entre ce qu'ils appellent « le conseil » et « le transactionnel ».

L'analyse du risque, les mesures de prévention de même que l'opportunité de transférer une partie ou la totalité du risque à un assureur sont des tâches confiées à un courtier différent de celui s'occupera de la souscription du risque. Comment mettre en oeuvre le nouvel article 8.2 dans ces situations?

L'article 8.2 venant régler la relation courtier/client, il faut également savoir que, le client choisi le mode de rémunération du courtier et qu'il peut le refuser. Cette négociation se déroule dans un contexte hautement concurrentiel et dans une relation d'égal et à égal.

Il faut savoir que les clients ne sont pas toujours des individus, mais également des sociétés. Ceux qui choisissent la rémunération du courtier à honoraires négocient également le mandat avec le courtier avant d'en convenir. Cela a donc en plus lieu bien avant l'émission d'une police.

D'autre part, les honoraires et les mandats ne sont pas négociés pour une police, mais pour un ensemble de polices (biens, administrateurs et dirigeants, responsabilité professionnelle, automobile, garagiste, cargo, etc.) d'une société et que certaines polices sont complémentaires.

Il ne faut pas omettre que ni un client, ni un courtier ne peut prédire toutes les situations et toutes les demandes qui peuvent avoir cours durant le mandat.

- En assurance des particuliers, sait-on s'il y aura un dégât d'eau ? un incendie ? un accident de voiture?
- En assurance des entreprises, sait-on s'il y aura une poursuite ? l'achat de machineries ? des lancements produits? des demandes d'interprétations de contrats?

Les courtiers sont des professionnels qui doivent entretenir une relation de confiance avec leur clientèle, qu'elle soit corporative ou individuelle, et ce, tout comme les notaires, les avocats qui doivent produire des documents à leurs clients, etc.

Au-delà des obligations déjà existantes¹⁴ balisant les émoluments, la concurrence dans le marché de l'assurance de dommages est également si intense, qu'un courtier ne peut pas se permettre de facturer des honoraires excessifs ou injustifiés. Dans ce cas-ci, le marché prévient également des pratiques qui seraient préjudiciables pour la clientèle.

¹⁴ Avec les amendements proposés, la pratique de la facturation d'honoraires sera régie par cinq textes normatifs différents : Article 17 de la LDPSF, Règlement no 2; Règlement no 3, Règlement no 9, ode déontologie des représentants en assurance de dommages (c.D-9.2, r.5).

Enfin, l'article 8.2 proposé au Règlement no 2 de même que les articles 4.1 à 4.4 du Règlement no 3 ne s'appliquent pas au courtier qui exerce son activité pour le compte d'un cabinet ou d'une société autonome **lorsque ces deux entités sont celles qui réclament des émoluments pour leur bénéfice exclusif** ou lorsque le représentant ne reçoit pas une commission versée par un assureur.

A) La pratique des cabinets de courtage

Ce sont les cabinets qui exigent le paiement d'émoluments présentés soit comme frais de gestion, soit comme honoraires. Les clients versent ces sommes au cabinet et non pas au courtier qui, **pour le compte du cabinet**, « *transige* »¹⁵ avec le client. Ces revenus sont représentés aux états financiers du cabinet à la rubrique des produits et sont déclarés au fisc comme revenus du cabinet.

Les émoluments sont donc exigés par le cabinet et pour le bénéfice exclusif du cabinet. De plus, il est utile de rappeler que la commission d'apport est versée par les assureurs, non pas au courtier, mais au cabinet conformément à l'engagement à cet effet stipulé au contrat d'agence entre le cabinet et l'assureur. Ces sommes sont elles aussi représentées au poste des produits à l'état des résultats du cabinet et déclarées comme telles au fisc. Cette observation concernant la commission d'apport est éminemment pertinente pour déterminer à qui s'applique l'article 17 de la LDPSF.

« 17. Lorsqu'un représentant exige des émoluments d'une personne avec laquelle il transige, il doit, selon les modalités déterminées par règlement de l'Autorité, lui dévoiler le fait qu'il reçoit d'autre part une rémunération pour les produits qu'il lui vend et les services qu'il lui rend ainsi que tout autre avantage déterminé par règlement. »

Nous reviendrons un peu plus loin sur la portée de cette disposition.

De toute évidence, le courtier qui n'est pas actionnaire du cabinet ne bénéficie pas directement ou indirectement des émoluments que le cabinet perçoit. Quant à l'actionnaire du cabinet, il pourrait en bénéficier indirectement par voie de perception de dividendes ou d'un droit à la réception des bénéfices non répartis. Cependant, en vertu du principe bien connu de la distinction entre la personne morale (cabinet) et ses membres (actionnaires), il est clair que les émoluments de même que les commissions d'apport appartiennent au cabinet et non pas à son ou ses actionnaires (article 309 C.c.Q.).

¹⁵ C'est l'anglicisme que la Loi utilise. Il aurait fallu utiliser le verbe « *traiter* »

Bref, le courtier qui exerce son activité **pour le compte** d'un cabinet se retrouve dans une situation où il exige des émoluments, non pas pour son propre compte, mais pour le compte du cabinet. De plus, il se retrouve dans une situation où il ne reçoit pas « ...**d'autre part** une rémunération pour les produits qu'il vend au client puisque cette autre rémunération provenant de l'assureur est versée au cabinet et non pas au courtier ».

B) La qualification légale de la situation ci-avant décrite

En vertu du droit civil, le client qui s'adresse à un cabinet établit un rapport contractuel, non pas avec le courtier qui agit pour le compte du cabinet, mais avec le cabinet. En d'autres mots, le contrat de mandat (2130 C.c.Q.), et en certains cas le contrat de services ou de prestation de conseils (2098 C.c.Q.), intervient, non pas entre le courtier et le client, mais entre le cabinet et le client.

L'exécution du mandat ou la prestation de conseils est une obligation contractuelle qui incombe au cabinet et la contrepartie de cette obligation – le paiement des émoluments – est une obligation du client envers le cabinet et non pas envers le courtier agissant pour le compte du cabinet.

Le raisonnement qui précède, rappelons-le, se fonde sur le Code Civil. Or, la LDPSF ne déroge pas à ce schéma contractualiste – cabinet / client – mais elle le confirme. Plusieurs dispositions de la Loi établissent très clairement que, sauf s'il est un représentant autonome, le courtier ne peut pas agir pour son compte, mais doit plutôt agir « *pour le compte d'un cabinet...* » ou « *pour le compte de plusieurs cabinets* » ou comme « *employé d'une seule société autonome* ». Cette norme est posée par l'article 14.

« **14.** Un représentant ne peut exercer ses activités **que s'il agit pour le compte d'un cabinet**, s'il est inscrit comme représentant autonome ou s'il est un associé ou un employé d'une seule société autonome.

*Un représentant qui agit **pour le compte de plusieurs cabinets** doit divulguer à la personne avec laquelle il transige le nom de celui pour le compte duquel il agit. »*

La locution « *pour son compte* » se retrouve dans plusieurs dispositions de la Loi pour décrire la situation du représentant (courtier) traitant avec la clientèle, non pas pour son propre bénéfice, mais pour le bénéfice d'une entreprise du secteur des services financiers, un cabinet.

Dans le langage courant, la locution « *pour le compte de* » est ainsi définie ou décrite :

« *Au compte de (à son compte), pour, sur le compte de. Travailler à son compte : être son propre employeur. S'installer, s'établir, se mettre à son compte – Prendre à son compte : endosser la responsabilité d'un acte. – Travailler pour le compte d'autrui.* »¹⁶.

La Loi confirme par ailleurs que ce n'est pas pour son compte, mais pour le compte et bénéfice exclusif du cabinet que le courtier produit un revenu de commissions. En effet, l'article 100 confirme bien la règle selon laquelle seul le courtier inscrit comme représentant autonome peut recevoir une commission d'un assureur.

« **100. Un cabinet ne peut partager la commission qu'il reçoit qu'avec un autre cabinet, un représentant autonome ou une société autonome, un courtier ou une agence régi par la Loi sur le courtage immobilier (chapitre C-73.2), un courtier ou un conseiller régi par la Loi sur les instruments dérivés (chapitre I-14.01) ou par la Loi sur les valeurs mobilières (chapitre V-1.1), une institution de dépôts, un assureur ou une fédération au sens de la Loi sur les coopératives de services financiers (chapitre C-67.3).**

Le partage s'effectue selon les modalités déterminées par règlement.

Le cabinet inscrit dans un registre, conformément au règlement, tout partage de commission. »

Cette disposition qui réglemente le partage de commission postule obligatoirement que la commission doit être payée à un cabinet, pour son bénéfice exclusif, sauf les cas de partage autorisés.

C) L'inapplicabilité de l'article 17 de la Loi au courtier agissant pour le compte d'un cabinet et l'absence de compétence de l'AMF pour adopter l'article 8.2.

En adoptant l'article 17 de la Loi, le législateur a réglementé de façon exhaustive la pratique de la facturation des honoraires dans le secteur de la distribution de produits et services financiers. Le seul pouvoir de réglementation qui a été laissé à l'AMF sur cette matière consiste dans la détermination de « *tout autre avantage...* » que le représentant autonome ou le cabinet est susceptible de recevoir outre la commission de base.

La portée de la règle édictée par l'article 17 de la DPSF

¹⁶ Le Petit Robert, édition 2010, page 491.

Cet article impose une obligation de divulgation qui est conditionnelle à l'existence concomitante de deux faits :

- d'une part, le représentant exige **et** reçoit des émoluments.
- d'autre part, le représentant reçoit d'une autre partie une rémunération pour les produits vendus, c'est-à-dire, dans la plupart des cas, la commission.

Or, tel que nous l'avons vu à l'exposé de la pratique des cabinets, le représentant n'exige pas d'émoluments pour son propre compte et il n'en reçoit pas pour son propre bénéfice. De plus, il ne reçoit pas une rémunération pour le produit qu'il vend. Cette rémunération, la commission d'apport, est reçue par le cabinet pour son bénéfice exclusif.

L'objectif de l'article 17 consiste à informer le client que l'entreprise de distribution avec laquelle il transige – cabinet ou représentant autonome – se retrouve dans une situation où elle reçoit une rémunération de deux personnes pouvant avoir des intérêts opposés : le client lui-même et l'assureur. Cette disposition a le même objet que celui des articles 26 et 31 : la divulgation au client de situation susceptible d'affecter l'objectivité et la loyauté du représentant envers tel client.

Or, l'article 17, contrairement aux articles 26 et 31, limite l'obligation de divulgation d'une telle situation – la double rémunération – uniquement au cas du représentant autonome puisque celui-ci est le seul susceptible d'être rémunéré directement et pour son propre bénéfice, à la fois par un assureur et par un assuré.

Tel qu'on l'a vu, le législateur n'a pas voulu laisser au régulateur, en l'occurrence l'AMF, la liberté de régir la pratique d'une double facturation par le cabinet. En effet, le législateur a adopté l'article 17 et a délibérément limité son intervention au seul cas du représentant autonome.

Une telle proposition est également confirmée par les articles qui déterminent le champ de compétence de l'AMF en matière de réglementation. On ne retrouve pas dans ces articles de façon explicite et même implicite le pouvoir de l'AMF de réglementer la pratique de double rémunération pratiquée par les cabinets.

Si l'AMF reconnaît la portée limitée de l'article 17, en un tel cas, il faudrait s'attendre à ce qu'une mesure législative ponctuelle soit introduite pour remédier à ce qui pourrait être considéré par l'AMF comme une lacune de la Loi dans sa version actuelle.

Rappelons qu'au seul chapitre de la pratique de la facturation d'honoraires, si les amendements proposés sont adoptés, cette dernière sera régie par cinq textes normatifs différents :

- L'article 17 de la LDPSF;
- Le règlement no 2;
- Le règlement no 3;
- Le règlement no 9;
- Le Code déontologie des représentants en assurance de dommages (c.D-9.2, r.5);

Le RCCAQ demande :

- Par souci d'éviter les dédoublements et les lourdeurs administratives, et ainsi éviter la confusion chez les consommateurs, que l'article 8.2 proposé par l'AMF ne s'applique pas aux courtiers en assurance de dommages qui, pour le compte et pour le bénéfice du cabinet, exige des émoluments.

Conclusion

En terminant, les produits offerts par les professionnels courtiers en assurance de dommages ne sont pas un risque que prend le consommateur, mais bel et bien une protection en vue de lui permettre un retour à sa situation initiale avant un sinistre, et ce, selon les termes prévus au contrat. En ce sens, l'assurance de dommages est à l'opposé de produits distribués dans d'autres secteurs d'activités de l'industrie des services financiers.

Bien que la mission du RCCAQ soit de développer et défendre les intérêts socio-économiques des cabinets membres, les courtiers en assurance de dommages sont des professionnels certifiés et encadrés. À cet égard, le RCCAQ reconnaît que la protection des consommateurs importe pour préserver la réputation de l'industrie de l'assurance de dommages.

Le courtier en assurance de dommages ayant un double mandat, la relation de confiance est nécessaire entre les professionnels et leur clientèle.