Bonjour,

Voici mes commentaires. N'hésitez pas à me contacter pour toute question.

Commentaires sur le règlement modifiant le Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites

Tout d'abord, les investisseurs ont de la difficulté à bien comprendre car l'information fournie est trop lourde. Un prospectus de 200 pages, je ne connais pas un investisseur qui le lit. Un document de 2 pages recto-verso pourrait facilement regrouper les informations sur le fonds mutuel, le niveau de risque, les frais de gestion, les commissions au courtier. Les investisseurs prendraient le temps de lire ce document simple.

Information sur les commissions de suivi

J'ai acheté un réfrigérateur et une cuisinière. Je n'ai aucune idée du profit que Sears et le vendeur ont obtenu sur la vente. Quand j'achète une auto, c'est la même chose. Pourquoi cet acharnement sur les conseillers indépendants?

Le client veut savoir combien il a investi et combien ça vaut. Son profit ou sa perte nette des frais. S'il paie des frais et a de bons conseils et un bon rendement, il est content. Si vous voulez divulguer les coûts, alors il faut divulguer les frais totaux payés par le client dans l'année. Pas juste la portion des commissions de suivi.

S'il y a cette divulgation, il faut qu'elle soit étendue à l'ensemble des acteurs au Québec ou Canada. Donc incluant Desjardins, les Banques et les compagnies d'assurances. Voici un exemple pour vous faire comprendre le pourquoi : chez Desjardins, on dit aux clients de ne pas faire avec un planificateur financier indépendant car ils disent aux clients qu'il va avoir des frais. Chez Desjardins, il n'y a pas de frais pour gérer les placements!!! J'ai entendu cela à plusieurs reprises. Alors imaginez si je suis obligé de divulguer les frais et pas Desjardins. Pourtant, quand je compare le total des frais payés par le client, Desjardins est presque toujours plus cher que les solutions que j'offre à mes clients. Si vous faites cela, plusieurs conseillers vont vendre leurs fonds mutuels pour investir dans les fonds distincts des assureurs et le client va payer 1% par année de plus en frais. Dans les fonds distincts des assureurs, la règlementation est très lousse. Est-ce ce que les autorités réglementaires appellent "agir dans l'intérêt du client"?

En valeurs mobilières, lorsqu'un client achète des actions, il devrait voir le montant des frais sur la transaction. Souvent c'est écrit : achat de 150 actions à 9.50$ coût 1600$. Prenez le temps de calculer, le frais de 175$ est caché!

Le relevé

Le relevé présenté au client doit être clair et simple. La majorité des clients ne sont pas des avocats, ingénieurs ou financiers. La présentation des titres détenus en premier, suivi des transactions est plus claire.

Information sur le coût comptable

Votre raisonnement est totalement erroné pour les fonds mutuels. Le coût comptable donne une information inutile au client pour connaître son rendement. Je vous défie de

calculer le rendement à partir des valeurs comptables... En tant que planificateur financier, j'ai de la difficulté à expliquer à mon client comment il se calcule. Pourtant je connais très bien ça. Les BNR et restructurations d'entreprises n'ont aucun rapport avec les fonds mutuels. Le client veut savoir : "Combien j'ai investi et combien ça vaut présentement?" Pas plus compliqué que ça. Le coût d'origine leur donne cette information.

La seule utilité du coût comptable est pour savoir le gain ou la perte en capital à la disposition d'un placement non enregistré. Pour les comptes enregistrés ou le CÉLI, le coût comptable est totalement inutile.

Il faut donc utiliser le coût d'origine, ajusté pour les retraits et dépôts. Si vous n'êtes pas d'accord, SVP m'appeler avant d'adopter cette règle ridicule.

Jean-François G. Labbé, MBA, CFA
Planificateur financier