

Brossard, ce 1er mai 2017.

Me Anne-Marie Beaudoin
Secrétaire générale de l'Autorité des Marchés Financiers
800 rue du Square Victoria, 22^E étage
Montréal (Québec) H4Z 1G3

Objet : **La position du Conseil des représentants du Réseau SFL, concernant le projet d'abolition des commissions intégrées au Canada.**

Nota Bene

Dans le présent document, le genre masculin est utilisé à titre épicène dans le but d'alléger le texte. Également, les termes représentants, conseillers, planificateurs sont synonymes. Il existe plusieurs réseaux de distribution au Canada, similaires au Réseau SFL.

Maître,

La présente est pour vous transmettre l'opinion des conseillers du Réseau SFL, reconnus comme **des entrepreneurs autonomes ou constitués en cabinet.**

Nous avons pris connaissance du contenu des trente-six questions soumises à titre de guide d'intervention pour présenter notre opinion. Nous avons fait le choix de ne pas y répondre telles que suggérées puisque plusieurs d'entre elles nous semblent tout à fait inappropriées et risqueraient plutôt de nous mener ailleurs que ce que nous désirons vous partager aujourd'hui.

Quelques faits

Depuis plus de 25 ans, l'industrie des fonds communs de placement a connu une croissance fulgurante, contribuant grandement à l'enrichissement des épargnants canadiens.

La consultation générale initiée par les ACVM, qui a mené à la production du document 33-404, a identifié quelques problématiques quant aux sources potentielles de conflits d'intérêt, s'il en est. À cet effet, une grande banque canadienne a tout récemment été mise en vedette dans tous les médias suite à des allégations provenant d'anciens employés. À ce jour, aucune accusation n'a été portée.

Cependant, les commentaires d'une certaine d'employés alimentent grandement les doutes auprès des consommateurs en général. D'ailleurs, lors d'émissions spécialisées à la télé, il a déjà été mentionné que des grandes banques semblaient exercer une certaine pression sur leurs employés afin qu'ils effectuent le plus possible de ventes croisées, tout en favorisant l'offre répétée de produits "maison" auprès de leurs clients. Ces démarches sont-elles initiées dans le meilleur intérêt de leurs clients? On peut se poser la question.

Malgré les risques liés à ce genre de pratique, les ACVM ont plutôt décidé de s'attaquer aux commissions intégrées (81-408) en voulant les éliminer et par conséquent, de menacer l'existence même du conseiller indépendant. Est-ce la meilleure façon de reconnaître la valeur ajoutée de celui-ci? Permettez-nous d'en douter!

SFL et ses conseillers «entrepreneurs»

Cette bannière de distribution en services financiers est présente et en pleine croissance partout au Canada. SFL est reconnu comme un important courtier qui n'offre aucun produit maison en épargne collective.

Les conseillers indépendants, dont ceux du Réseau SFL, sont des entrepreneurs au sens réel du mot. Ils ne reçoivent aucun salaire mais plutôt une rémunération sous forme de commissions ou d'honoraires. De plus, ils sont reconnus comme ayant largement contribué à l'essor de cette industrie et ainsi d'avoir permis à des milliers de canadiens, de petits et grands investisseurs, d'atteindre leurs objectifs d'épargne.

À cet effet, une étude récente le démontre clairement :

« La discipline imposée par un conseiller sur les habitudes financières de ménages et leur taux d'épargne supérieur sont les clés qui mènent à l'amélioration de la valeur de ces ménages lorsque comparés aux ménages sans conseiller »¹

Les conseillers SFL offrent à leurs clientèles une gamme complète de produits et de services professionnels.

¹ Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations
(<https://www.cirano.qc.ca/files/publications/2016s-35.pdf>)

Au fil des ans, leur offre de services s'est raffinée afin de mieux répondre aux besoins de leurs clients. La qualité de leurs conseils et leur accompagnement auprès de leur clientèle deviennent une valeur ajoutée qui augmentera le taux de réalisation des objectifs financiers de leurs clients.

Le conseiller SFL n'a aucune obligation quant au choix de ses fournisseurs. Il n'a aucune contrainte quant aux choix des produits qu'il offre. Et sa plus grande préoccupation sera de respecter les cibles de réussite et l'intérêt de son client. Évidemment, il ne subit aucune pression de vendre tel ou tel produit puisqu'il a le choix entre une gamme de produits non restrictifs. Il est important de rappeler que le conseiller SFL est un entrepreneur indépendant et n'offre pas de produits maison en épargne collective.

Son seul actif est sa clientèle. C'est avec la qualité de ses conseils, de son service et des produits offerts qu'il réussira à construire, à satisfaire et à conserver sa clientèle.

Tel que mentionné, tous les conseillers indépendants sont des entrepreneurs. Ils prennent des risques d'affaires et doivent aussi déboursier d'importants frais dans l'élaboration et le maintien de leurs affaires.

Voici quelques exemples des frais déboursés sous leur responsabilité :

- Frais de déplacement
- Permis
- Perfectionnement
- Assurance responsabilité
- Comptable et autres frais professionnels inhérents
- Équipement de bureau
- Formation continue
- Loyer
- Personnel administratif
- Prospection
- Représentation, promotion, marketing

Il est raisonnable d'affirmer que les dépenses engendrées par un conseiller indépendant pour le maintien de sa profession se situent entre 25% et 35% de ses revenus. L'acquisition de clientèle peut également faire augmenter ces coûts considérablement.

On comprendra que la situation est totalement différente dans une institution de type bancaire qui assume tous les frais cléricaux et qui rémunère ses employés à salaire.

De plus, les conseillers indépendants procurent de nombreux emplois, directs et indirects, partout au Canada.

Le conseiller peut, tout comme celui du Réseau SFL, faire l'objet de vérifications de la part des autorités réglementaires. Ses activités sont encadrées par la Chambre de la Sécurité Financière.

Depuis plusieurs années, les conseillers indépendants ont des obligations de plus en plus importantes en matière de conformité, de formation et de professionnalisme. Nous convenons tous du bien-fondé de la rigueur que ces dernières apporteront à notre profession, au bénéfice de nos clients.

Ces obligations assurent une qualité accrue en ce qui a trait à la valeur des conseils donnés. Il est largement démontré et prouvé que les clients qui bénéficient de conseils de leurs conseillers réussissent mieux que ceux qui n'en ont pas.²

Le mode de rémunération actuel est composé de quatre éléments : de commissions provenant de ventes avec frais différés, avec frais réduits ou sans frais, ou encore d'honoraires. En tout temps, le conseiller peut être rémunéré en fonction des objectifs et de l'horizon temporel de son client.

De ce fait, le conseiller s'assurera que son client possède tous les éléments en main pour atteindre sa sécurité financière sans payer de frais additionnels.

Les enjeux

Nous savons tous que les ACVM ont entrepris une vaste consultation sur l'option d'abandonner les commissions intégrées.

Les conseillers SFL, comme tous les autres conseillers indépendants, s'interrogent sur les objectifs qui motivent et guident les ACVM au pays. Aux dires même des représentants de l'AMF au Québec, il semble que toute cette démarche émane de seulement quelques groupes de pressions dont «Fair Canada». Qui est Fair Canada? Qui finance ces organismes? Quels sont les intérêts recherchés par ceux qui financent?

Les conseillers vous confirmeront qu'en aucun temps les clients informés se plaignent de la rémunération de leur conseiller. Ils savent reconnaître la qualité du service et la valeur du conseil.

Trois enjeux (ou plutôt affirmations) sont soulevés dans le document de consultation 81-408 en prétextant que les buts recherchés dans cette démarche sont d'abord la protection des investisseurs et ensuite, l'efficacité des marchés.

Ces enjeux sont :

1. Les commissions intégrées pourraient donner lieu à des conflits d'intérêts;
2. La compréhension des coûts réels pourrait être difficile pour les investisseurs;
3. Les commissions intégrées pourraient ne pas convenir aux services fournis par le représentant;

² Voir https://www.ific.ca/fr/policy_topics/value-of-advice/

Même si le document de consultation 81-408 explique clairement qu'aucune décision ne semble prise, la lecture de ses 182 pages nous laisse manifestement croire qu'au contraire, la décision d'abolir les commissions intégrées semble apparaître comme l'unique piste de solution pour les ACVM.

Nous nous expliquons mal les raisons qui motivent les ACVM à orienter voire même diriger les discussions sur cette voie. Nous sommes d'avis que l'orientation actuelle de la réflexion adoptée par les AVCM pour améliorer le sort des investisseurs n'est vraiment pas l'avenue à privilégier.

Voyons ces trois enjeux plus en détail, savoir :

1. Les commissions intégrées pourraient donner lieu à des conflits d'intérêt;

Au niveau des fonds mutuels, il y a lieu de rappeler que les commissions sont très similaires d'un manufacturier à l'autre, voir identiques dans bien des cas.

Les clients voient la valeur ajoutée qu'ils obtiennent et comprennent la réalité économique du conseiller entrepreneur.

À l'inverse, ils comprennent aussi que cette réalité ne s'applique pas au domaine bancaire. L'offre de service est différente, tout comme les produits offerts et l'indépendance des conseils.

En définitive, différentes options sont offertes aux clients et ces derniers peuvent facilement choisir ce qui leur convient le mieux.

Pour nous, le vrai conflit d'intérêt se révèle lorsqu'un "conseiller-salarié" a l'obligation de vendre le produit que son institution-employeur lui oblige de présenter à la clientèle qui lui a été confiée en contrepartie du salaire reçu comme employé. Par ailleurs, on pourra convenir que vendre un produit qui pourrait répondre au profil d'investisseur d'un client est une chose, mais recommander le meilleur produit parmi les quelques 6 000 options possibles en est une autre.

Décidément, un fait semble très clair pour nos clients:

l'indépendance de leur conseiller leur procure assurément la meilleure garantie contre les conflits d'intérêts potentiels.

Compte tenu de la réalité entrepreneuriale du conseiller indépendant, il est impossible de penser qu'un mode de rémunération unique à honoraires pourrait s'avérer "rentable" dans tous les cas. Ce faisant, un nombre important de clients pourrait devenir privés de recevoir des conseils judicieux et indépendants, et pouvoir se procurer de bons produits.

En coûte-t-il vraiment moins cher pour le client d'avoir un compte à honoraires plutôt qu'un compte à frais réduits? Un compte sans frais ou un compte à frais différés? À titre de professionnel dans la distribution des services financiers, nous croyons et affirmons que NON.

Lors d'une récente rencontre de monsieur Mathieu Simard de l'AMF (le 21 février 2017) à nos bureaux, il lui fut démontré qu'en remplaçant la rémunération actuelle d'un conseiller indépendant par une rémunération à honoraires, un très fort pourcentage de clients (évidemment les plus petits) seraient abandonnés par le conseiller, faute de pouvoir être rémunéré décemment pour continuer à les servir de façon professionnelle.

2. La compréhension des coûts réels pourrait être difficile pour les investisseurs;

Il est peut-être vrai qu'avant le MRCC2, le ratio de frais de gestion (RFG) et, par le fait même, les commissions intégrées pouvaient ne pas être facilement compréhensibles par le client. Cela étant dit, il est maintenant obligatoire d'en discuter et le fait que les frais et commissions soient divulgués sur les relevés annuels nous semble la meilleure garantie pour le client que le conseiller expliquera la ventilation des frais.

Cependant, nous croyons qu'il est beaucoup trop tôt pour évaluer les résultats de l'implantation du MRCC2. Il serait avisé et sage de patienter quelques années pour en mesurer les effets réels.

Contrairement aux nuances subjectives exprimées dans le document 91-408, la rémunération versée aux conseillers n'a jamais nuit à l'enrichissement des clients.

L'expérience vécue dans d'autres pays a clairement démontré, hors de tout doute, qu'une proportion importante de clients subissent les effets négatifs conséquemment à des décisions semblables à celles que semblent vouloir prendre les ACVM au Canada.

Pour nous, il y a deux façons de voir les choses :

- On peut penser faire mieux qu'ailleurs!
- On peut aussi éviter les erreurs commises ailleurs!

On sait maintenant que certains pays, dont le Royaume-Uni, qui ont aboli les commissions intégrées sont à rechercher présentement des moyens pour relancer l'industrie et à s'assurer que les épargnants "qui ont été mis de côté" puissent obtenir "à nouveau" des conseils judicieux et des services professionnels.

3. Les commissions intégrées pourraient ne pas convenir aux services fournis par le représentant;

Sur ce point, il y a probablement des éléments qui méritent discussion. Il faut se rappeler que les courtiers recommandent à leurs conseillers de respecter les règles de la conformité édictée par l'AMF. Par conséquent, les conseillers revoient périodiquement leurs clients et se doivent de compléter ce qu'on appelle un CVC (Connaitre Votre Client), et ainsi mettre à jour les objectifs et les informations propres à chaque client.

Alors, sans être parfaite, on peut tout de même affirmer que cette pratique d'affaire assure un suivi certain après de toute la clientèle par les conseillers et pour les courtiers, que des conseils ont effectivement été prodigués.

Cependant, nous sommes toutefois d'avis que les clients sont assez avisés pour juger de la qualité du niveau des services reçus versus ce qu'ils désirent recevoir, et que la rémunération touchée par le conseiller soit à la hauteur de leur degré de satisfaction. Les clients ont donc toujours le choix d'exprimer leur satisfaction ou leur insatisfaction en conservant ou en changeant de conseiller.

Conclusion

Le Conseil des représentants du Réseau SFL est d'avis que tout changement au mode de rémunération présentement offert aux conseillers indépendants, mettra sérieusement en péril la pérennité de l'industrie. Ne pouvant pas obtenir ou trop peu de rémunération en échange de leurs conseils auprès des clients à plus faible volume d'actifs, plusieurs conseillers auront le réflexe de se désengager de la profession et ce, sans compter les risques que le recrutement de nouveaux conseillers devienne à plat. C'est pourquoi, **plusieurs investisseurs** (les plus petits qui ne comprendront pas la nécessité de verser des honoraires pour obtenir des conseils) **risqueront donc de se retrouver sans conseillers pour bien les guider.**

Par conséquent, toute cette approche risque grandement de compromettre la valeur ajoutée de tout le travail accompli dans l'industrie depuis plusieurs décennies. **Nous répétons notre conviction qu'il n'y aurait plus moyen d'assurer une relève chez les conseillers indépendants.**

Dans le document de 182 pages de 81-408, on fait allusion aux FNB. Pourquoi? Les gens sont libres d'en acheter ou de choisir les conseils d'un conseiller. Ces produits peuvent être très volatils en période de baisse. Par ailleurs, il a été démontré clairement que de bons fonds mutuels procurent des alphas supérieurs aux indices mais surtout, ceux-ci donnent accès aux conseils.

En fait, il existe une foule de produits sur le marché. Certains paient des commissions ou des honoraires et d'autres, pas du tout. Les clients peuvent aussi gérer eux-mêmes leurs actifs, ou faire affaires avec de grandes institutions ou encore travailler avec des conseillers indépendants.

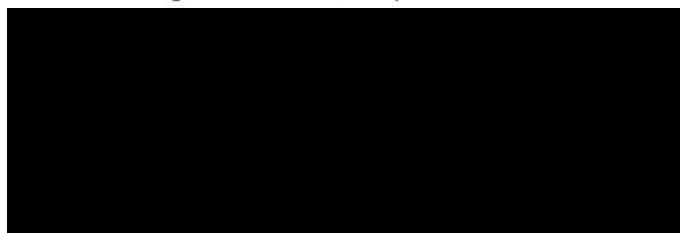
Donc, les clients «s'appartiennent». Alors, de grâce, "**LAISSONS-LEUR LE CHOIX!**"

Nous pouvons convenir que c'est le privilège du client de pouvoir choisir avec qui il veut travailler pour planifier adéquatement son avenir financier; il a aussi le même privilège de pouvoir souscrire le produit qui pourra lui convenir pour atteindre ses objectifs.

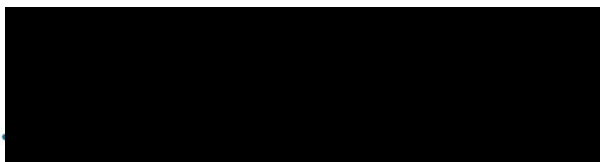
La situation au Canada, depuis les vingt-cinq dernières années, ressemble davantage à un succès qu'à un échec. Elle a permis l'enrichissement de millions de baby-boomers. À consulter la presse d'affaires, cela ne semble pas le cas au Royaume-Uni présentement!

Nous espérons que, tout comme nous, vous prendrez très sérieusement en considération la présente et que vous verrez à améliorer et à faire avancer la profession... plutôt qu'à l'éliminer à court et moyen terme. Nous sommes d'avis que le dialogue s'impose

Au nom du conseil des représentants du réseau SFL pour le Québec, veuillez agréer, Maître, l'expression de nos salutations distinguées.



**Daniel Binette, Services Financiers Daniel Binette Inc
Secrétaire du Conseil des représentants SFL**



**Gilles Garon, Services Financiers Garon et associés Inc.
Maître, Conseil des représentants SFL**