



Le 30 septembre 2016

« Transmis par courriel »

M^e Anne-Marie Beaudoin
Secrétaire de l'Autorité
Autorité des marchés financiers
800, rue du Square-Victoria, 22^e étage
C.P. 246, tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1G3
Télécopieur : 514 864-6381
Courriel : consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

Objet : Commentaires relatifs au document de consultation 33-404

Madame,

Nous vous soumettons nos commentaires relatifs au document de consultation 33-404 des Autorités canadiennes en valeurs mobilières - Propositions de rehaussement des obligations des conseillers, des courtiers et des représentants envers leurs clients publiés le 28 avril 2016.

QUESTIONS ACVM	COMMENTAIRES DE PEAK
Conflits d'intérêts	
1) Est-ce la meilleure façon de réglementer la résolution des conflits par les personnes inscrites? Dans la négative, quelle solution de rechange recommanderiez-vous?	1) à 3) Il existe déjà dans les règles de l'ACCFM (2.1.4) ainsi que dans celles de l'OCRCVM (42.2(3)) des règles obligeant les personnes inscrites à résoudre les conflits d'intérêts. Par conséquent, nous sommes d'accord avec l'approche.
2) L'obligation de résoudre les conflits « en faisant passer l'intérêt du client avant celui de la société ou du représentant » est-elle suffisamment claire pour constituer un code de conduite pertinent? Dans la négative, comment la clarifier?	
3) Cette obligation présentera-t-elle des défis particuliers dans certaines catégories d'inscription ou pour certains modèles d'entreprise?	

Connaissance du client	
<p>4) Actuellement, les personnes inscrites ont-elles toutes les compétences nécessaires pour comprendre la situation fiscale de base de leurs clients? L'obligation de recueillir cette information poserait-elle des problèmes ou des défis aux personnes inscrites ou aux clients?</p>	<p>4) et 54) Ce ne sont pas toutes les personnes inscrites qui possèdent les compétences nécessaires pour offrir des services en planification financière et/ou fiscale. En général, les clients ayant besoin de ce genre de conseil sont avisés et font affaires avec des experts (comptables, fiscalistes, planificateur financier).</p>
<p>5) Les ACVM devraient-elles aussi codifier la forme du document, le formulaire d'ouverture de compte, qui est utilisé pour recueillir l'information du client?</p>	<p>5) Dans l'industrie, les modèles d'affaires des personnes inscrites sont différents et par conséquent un document ou un formulaire standard ne serait pas compatible pour tous.</p>
<p>6) Le formulaire « Connaissance du client » devrait-il être également signé par le superviseur du représentant?</p>	<p>6) Le formulaire d'ouverture de compte contenant l'information sur les objectifs de placement, tolérance au risque, situation financière, et autres informations fait déjà l'objet de signature par le superviseur (Règles OAR). Les outils utilisés par le conseiller pour récolter l'information sur le client tel que le profil de risque, notes ou autre outils ne font pas l'objet de signature de la part du superviseur. Il serait abusif et sans valeur réellement ajoutée d'utiliser le temps d'un superviseur pour effectuer ce travail.</p>
<p>54) Dans quelle mesure l'obligation de connaissance du client devrait-elle obliger les personnes inscrites à recueillir de l'information fiscale sur le client? Par exemple, quelle place devraient occuper les stratégies fiscales de base dans l'évaluation de la convenance au client effectuée par les personnes inscrites?</p>	<p>6) Le formulaire d'ouverture de compte contenant l'information sur les objectifs de placement, tolérance au risque, situation financière, et autres informations fait déjà l'objet de signature par le superviseur (Règles OAR). Les outils utilisés par le conseiller pour récolter l'information sur le client tel que le profil de risque, notes ou autre outils ne font pas l'objet de signature de la part du superviseur. Il serait abusif et sans valeur réellement ajoutée d'utiliser le temps d'un superviseur pour effectuer ce travail.</p>
<p>55) Dans quelle mesure faudrait-il autoriser le représentant à ouvrir un nouveau compte client ou à exécuter une opération sur titres s'il ne dispose pas de tout ou partie de l'information du client? Faudrait-il obliger le client à fournir certains éléments d'information minimaux, sans quoi le représentant ne pourrait ouvrir de compte ni exécuter d'opérations?</p>	<p>55) à 57) Nous sommes d'avis que le formulaire d'ouverture de compte (KYC) doit contenir toute l'information avant que la première transaction soit effectuée. Toutefois, les questionnaires ou autres méthodes pour établir le profil de risque du client sont d'autres outils utilisés par les conseillers qui ne sont pas obligatoires et qui ne sont pas standards selon les modèles d'affaires des firmes. Il faut comprendre que ces outils ont des limites et que c'est la relation établie avec le client qui permet en réalité de déterminer le profil de risque de ce dernier.</p>
<p>56) Faudrait-il fournir des indications supplémentaires relativement au profil de risque?</p>	<p>Nous croyons que de demander la mise à jour annuelle du KYC aurait pour conséquence de créer une lourdeur administrative sans valeur ajoutée. De plus, cela risquerait d'amener les conseillers à rejeter les petits clients en raison des frais encourus pour se conformer à une telle règle. Selon les règles de l'ACCFM, les firmes doivent</p>
<p>57) Dans quelles circonstances serait-il approprié que le représentant recueille de l'information du client moins détaillée? Faudrait-il fournir des indications supplémentaires sur le niveau de détail de l'information à recueillir selon le contexte?</p>	<p>Nous croyons que de demander la mise à jour annuelle du KYC aurait pour conséquence de créer une lourdeur administrative sans valeur ajoutée. De plus, cela risquerait d'amener les conseillers à rejeter les petits clients en raison des frais encourus pour se conformer à une telle règle. Selon les règles de l'ACCFM, les firmes doivent</p>

	demander par écrit, au moins une fois par année, à chacun de leurs clients de les aviser si des modifications importantes ont été apportées aux renseignements sur le client déjà fournis ou si ses circonstances ont changé de manière importante.
Connaissance du produit - Conseiller	
7) Est-ce la meilleure façon de réglementer le respect de l'obligation de connaissance du client qui incombe aux représentants? Dans la négative, quelle solution de rechange recommanderiez-vous?	Notre firme ne manufacture pas de produits financiers (produits maison). Nous distribuons la majorité des fonds d'investissement vendu au Canada et il serait irréaliste de penser qu'un conseiller est en mesure de connaître tous les produits offerts sur le marché.
Connaissance du produit - Firme	
8) L'objectif de l'obligation des sociétés ayant une liste de produits mixtes ou non exclusifs de faire une enquête de marché et une comparaison des produits est de garantir que la gamme de produits de celles qui, selon leurs déclarations, n'offrent pas uniquement des produits exclusifs est représentative d'une vaste gamme de produits convenant à leur clientèle. Est-ce un objectif approprié? Veuillez fournir des explications. 9) Selon vous, l'obligation des sociétés ayant une liste de produits mixtes ou non exclusifs de sélectionner les produits de la façon décrite contribuera-telle à atteindre cet objectif? Dans la négative, pourquoi? 10) Existe-t-il de meilleurs processus réglementaires pour atteindre cet objectif? 11) Cette obligation posera-t-elle des défis aux sociétés en général ou à des catégories d'inscription ou modèles d'entreprise en particulier? Dans l'affirmative, veuillez fournir une description. 12) Cette obligation aura-t-elle des conséquences inattendues? Par exemple, pourrait-elle pousser les sociétés à offrir moins de produits ou à en offrir davantage? 13) Cette obligation pourrait-elle inciter les sociétés à cesser d'offrir des produits non exclusifs pour se conformer à la définition de société ayant une liste de produits exclusifs?	8) L'objectif est louable, mais il faut comprendre qu'une firme offrant des produits non exclusifs devra limiter la liste des produits si elle veut être en mesure d'effectuer ce travail d'analyse. Par ailleurs, la capacité de chaque conseiller de comprendre tous les produits en comparaison avec les autres est limitée. 9) à 13) Pour les courtiers en épargne collective, la liste de produits devra probablement être réduite et par conséquent limitera les firmes dans leur capacité de faire des affaires. Au point de vue concurrentiel, cela favorisera les grandes firmes ayant les ressources nécessaires pour effectuer ces analyse. Également, cela pourrait créer une limitation du nombre d'émetteurs dans l'industrie. Il y a une possibilité de voir une tendance des firmes offrant des produits exclusifs et non exclusifs à limiter leur offre aux produits exclusifs.

<p>14) Faudrait-il obliger les sociétés ayant une liste de produits exclusifs à faire une enquête de marché et une comparaison des produits ou à offrir des produits non exclusifs?</p> <p>15) Selon vous, convient-il de faire la distinction entre les sociétés selon qu'elles ont une liste de produits exclusifs ou de produits mixtes ou non exclusifs? Faudrait-il tenir compte d'autres caractéristiques qui distinguent les sociétés dans les obligations relatives au développement de la liste de produits?</p> <p>58) Devrions-nous autoriser explicitement les sociétés qui n'ont pas de liste de produits à créer plutôt une procédure d'examen des produits ou serait-il préférable de les obliger à créer une liste de produits?</p> <p>59) Des indications supplémentaires sur la réalisation d'une « enquête de marché équitable et impartiale » seraient utiles ou appréciées? Dans l'affirmative, veuillez faire des propositions.</p> <p>60) D'autres désignations que « liste de produits exclusifs » et « liste de produits mixtes ou non exclusifs » seraient-elles plus efficaces? Dans l'affirmative, veuillez faire des propositions.</p> <p>61) Est-il raisonnable de s'attendre à ce que les sociétés effectuent une enquête de marché, une comparaison des produits ou une optimisation de la liste de produits de la façon « la plus susceptible de satisfaire les besoins et objectifs de placement de leurs clients, compte tenu de leur profil »? Dans la négative, veuillez fournir des explications.</p>	<p>14), 15, 58) à 60) Il ne devrait pas y avoir de différence entre une société qui offre des produits exclusifs et celles qui offrent des produits mixtes ou non exclusifs. La réforme devrait s'appliquer de manière uniforme à toute l'industrie.</p> <p>58), 59), 61) Nous comprenons difficilement comment en pratique une firme peut mettre en place un processus d'optimisation qui soit standardiser à travers l'industrie et vérifiable par les organismes de réglementation.</p>
Convenance au client	
<p>16) Souscrivez-vous à l'obligation d'envisager d'autres stratégies financières de base?</p> <p>17) La conformité à l'obligation de s'assurer que l'achat, la vente, la conservation ou l'échange d'un produit est « le plus susceptible » de satisfaire les besoins et objectifs de placement du client posera-t-elle des défis?</p>	<p>16) Le niveau de service proposé pourrait convenir à des clients d'importance. Toutefois, il serait inapproprié pour les plus petits clients qui ne nécessitent pas de service sophistiqués (planification financière, fiscale, etc.)</p> <p>17), 18), 19) Cette obligation est logique et déjà en vigueur. Il est de mise que le conseiller</p>

<p>18) Faudrait-il prévoir des obligations plus précises pour établir ce qui constitue un placement « convenable »?</p> <p>19) L'obligation d'évaluer la convenance au client lors de l'acceptation de l'instruction de conserver des titres posera-t-elle des défis aux personnes inscrites?</p> <p>20) L'obligation d'évaluer la convenance au client au moins tous les 12 mois posera-t-elle des défis à certaines catégories de personnes inscrites ou à certains modèles d'entreprise? Par exemple, il se peut que la relation du client avec la société se limite à l'exécution d'une opération. Dans ce cas, comment établir raisonnablement si la société doit évaluer en continu la convenance au client?</p> <p>21) Les clients devraient-ils recevoir un exemplaire de l'analyse du taux cible et de leurs besoins et objectifs de placement effectuée par le représentant?</p> <p>22) L'obligation d'évaluer la convenance au client en cas de recommandation de ne pas acheter, vendre, conserver, ni échanger des titres posera-t-elle problème aux personnes inscrites?</p> <p>62) Le cas échéant, quelles pourraient être les conséquences inattendues de s'attendre, dans le contexte de l'obligation d'évaluation de la convenance au client, à ce que les personnes inscrites repèrent à la fois les produits convenables et ceux qui sont les plus susceptibles de satisfaire les besoins et objectifs de placement du client? Les éventuels avantages de cette proposition l'emportent-ils sur ces conséquences?</p> <p>63) Devrions-nous fournir d'autres indications au sujet de l'obligation d'évaluation de la convenance au client en ce qui concerne les décisions de conserver une position?</p> <p>64) Devrions-nous fournir d'autres indications au sujet de la fréquence de l'évaluation de la convenance au client chez les personnes inscrites dont le modèle d'entreprise consiste à effectuer des opérations uniques? Par exemple, à quel</p>	<p>documente leur prise de décision en fonction de la convenance.</p> <p>20) 22) 63) La convenance se fait actuellement lors de recommandation ou de transaction (achat vente dépôt retrait transfert) ou de modification du KYC (Ex. changement important), il reste en réalité que les comptes inactifs. En général, il s'agit souvent de comptes plus modestes. Nous sommes d'avis que cette évaluation doit se faire, mais pas nécessairement à tous les ans. Les firmes doivent mettre en place un processus d'évaluation régulier pour les comptes inactifs.</p> <p>21) Avec le MRCC2, le client recevra un rapport annuel de performance. Il sera donc en mesure d'évaluer leur rendement et demander des explications, le cas échéant à leur conseiller.</p> <p>62) Cette obligation pourrait créer des attentes de la part des clients à l'effet que le conseiller a l'obligation d'identifier les produits qui génèrent la meilleure performance sur le marché. Ce qui engendrait possiblement des plaintes injustifiées que les firmes devraient traiter.</p>
--	--

<p>moment la personne ou l'entité dans une telle relation devrait-elle cesser d'être client de la personne inscrite pour l'application de l'obligation continue d'évaluer la convenance de son compte?</p>	
<p>Information sur la relation</p>	
<p>23) L'information qu'il est proposé d'exiger des sociétés inscrites dans des catégories d'exercice restreint vous convient-elle? Motivez votre réponse.</p> <p>24) L'information qu'il est proposé d'exiger des sociétés qui n'offrent que des produits exclusifs vous convient-elle? Motivez votre réponse.</p> <p>25) L'obligation d'information proposée pour les catégories d'exercice restreint peut-elle être appliquée pour toutes les catégories visées?</p> <p>26) Faudrait-il que l'information soit analogue pour les courtiers en placement ou les gestionnaires de portefeuille?</p> <p>27) Serait-il utile de prévoir des indications supplémentaires sur la façon de rendre l'information sur la relation plus facile à comprendre pour les clients?</p>	<p>23) Les produits offerts sont précisés dans le document d'information sur la relation. Il est donc évident que la convenance va se faire à partir des produits qui sont distribués. Cette information serait redondante puisque l'on avise le client dans le document que notre offre est limitée à ces produits. Le client ne s'attend donc pas que la firme puisse lui offrir des actions, coupons détachés, options ou contrats à terme.</p> <p>24) Le commentaire est le même qu'au point précédent dans la mesure où les produits offerts sont bien identifiés comme étant limités à des produits exclusifs dans le document d'information de la société.</p> <p>25) Il serait préférable que le texte établi pour les produits exclusifs demeure afin de divulguer le conflit d'intérêts.</p> <p>26) 27) Tel que mentionné précédemment, les produits distribués sont identifiés dans le document d'information, ajouter des informations ne ferait que fournir qu'alourdir le document et nuirait à sa compréhension.</p>
<p>Compétence</p>	
<p>28) Dans quelle mesure les ACVM devraient-elles Rehausser explicitement les obligations de compétence prévues par la législation canadienne en valeurs mobilières?</p> <p>29) Le rehaussement des obligations de compétence des représentants devrait-il s'accompagner du rehaussement de celles du chef de la conformité et de la personne désignée responsable?</p>	<p>28) 29) Nous sommes en faveur de ces propositions. D'ailleurs, l'AMF et l'OCRCVM ont déjà établi des obligations de compétence et de formation continue. La formation continue devrait être obligatoire uniformément à travers le Canada.</p>
<p>Titres et désignations</p>	
<p>30) La réglementation plus stricte des titres posera-t-elle des problèmes ou des défis aux personnes inscrites ou aux clients?</p>	<p>30) à 33) Nous supportons cette proposition d'uniformisation des titres car cela permettra d'éviter la confusion auprès du publique.</p>

<p>31) Préférez-vous une des options ou avez-vous une autre proposition, mis à part le statu quo, pour régler le problème de la confusion des clients en ce qui concerne les rôles et responsabilités des représentants?</p> <p>32) Faudrait-il prévoir des indications supplémentaires sur l'utilisation des titres par les représentants qui ont deux permis (ou l'équivalent)?</p> <p>33) Devrions-nous réglementer l'utilisation de certaines désignations ou obliger les sociétés à examiner et valider les désignations utilisées par leurs représentants?</p>	<p>L'option 1 nous semble acceptable. Toutefois, nous suggérons « Conseiller en épargne collective » afin de préciser la restriction pour le type d'inscription « Autres sociétés inscrites - liste de produit mixtes ou non exclusif ».</p> <p>Les permis en planification financière ou en assurance sont régis par d'autres législations et doivent être traité distinctement.</p>
<p>Rôle de la personne désignée responsable et du chef de la conformité</p>	
<p>34) Ces clarifications sont-elles conformes aux pratiques normales actuelles de la personne désignée responsable et du chef de la conformité? Dans la négative, veuillez fournir des explications.</p>	<p>Nous sommes d'accord avec la proposition.</p>
<p>Obligation fiduciaire légale envers les clients qui accorde un mandat discrétionnaire</p>	
<p>35) Existe-t-il une raison de ne pas introduire une obligation fiduciaire légale à ces conditions?</p>	<p>Il n'existe aucune raison de ne pas introduire une obligation fiduciaire légale dans ce contexte.</p>
<p>Projet de cadre de la norme réglementaire d'agir au mieux des clients</p>	
<p>36) Une norme réglementaire d'agir au mieux des intérêts du client s'ajoutant aux projets de réformes ciblées serait-elle nécessaire et bénéfique pour répondre aux préoccupations réglementaires relevées?</p> <p>37) Souscrivez-vous ou non aux arguments pour ou contre l'introduction d'une norme réglementaire d'agir au mieux des intérêts du client? Veuillez fournir des explications.</p> <p>38) Le cas échéant, existe-t-il d'autres arguments importants pour ou contre l'introduction d'une norme réglementaire d'agir au mieux des intérêts du client?</p> <p>65) La norme de diligence devrait-elle s'appliquer aux sociétés non inscrites (par exemple, les conseillers et courtiers internationaux), qui ne sont pas tenues de s'inscrire en raison de dispenses d'inscription légales ou discrétionnaires, à moins que l'autorité de réglementation n'y renonce expressément?</p>	<p>36) à 38, 65) à 68) Nous sommes d'avis que la législation actuelle qui prévoit que l'on doit agir avec honnêteté, bonne foi et loyauté ne nécessite pas l'addition d'une norme réglementaire d'agir au mieux des intérêts du client.</p> <p>Il faudrait d'abord mesurer l'efficacité de l'application de MRCC2 (rapport annuel sur le rendement et rapport annuel sur les frais) ainsi le projet d'information au moment de la souscription avant d'introduire une nouvelle norme d'agir au mieux des intérêts du client.</p>

<p>66) La norme de diligence est-elle, selon vous, incompatible avec certains éléments de la législation en valeurs mobilières actuelle? Dans l’affirmative, veuillez fournir des explications.</p> <p>67) Convenez-vous que la norme de diligence ne devrait pas s’appliquer aux activités de prise ferme et aux services-conseils en matière de financement des sociétés? Dans la négative, veuillez fournir des explications.</p> <p>68) Pensez-vous que ces attentes soient appropriées lorsque le niveau de connaissances des sociétés et de leurs clients est analogue, par exemple lorsque les sociétés traitent avec des clients institutionnels?</p>	
Incidences sur les investisseurs, les personnes inscrites et les marchés financiers	
<p>39) Quelle serait l’incidence de l’introduction des projets de réformes ciblées ou d’une norme réglementaire d’agir au mieux des intérêts du client sur les coûts de la conformité pour les personnes inscrites?</p> <p>40) Quelle serait l’incidence de l’introduction des projets de réformes ciblées ou d’une norme réglementaire d’agir au mieux des intérêts du client sur les résultats pour les investisseurs?</p> <p>41) Quels défis et opportunités la mise en œuvre de ce qui suit présenterait-elle pour les personnes inscrites? i) les projets de réformes ciblées; ii) une norme réglementaire d’agir au mieux des intérêts du client.</p> <p>42) Quelle pourrait être l’incidence des projets sur les modèles d’entreprise existants? Si une incidence significative est prévue, d’autres modèles d’entreprise (nouveaux ou existants) gagneront-ils en importance?</p> <p>43) Les projets vont-ils assez loin pour améliorer les obligations des courtiers, conseillers et représentants envers les clients?</p>	<p>39) à 43) Le projet de réformes ciblées entraînerait les coûts additionnels suivant de conformité :</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Augmentation du temps de supervision pour effectuer la révision de collecte de données relatif à la connaissance du client. b. Augmentation du temps consacré à l’analyse et l’évaluation des produits. Cela amènera une augmentation des coûts de conseil pour les clients. Par conséquent, une élimination des comptes de moindre importance. c. L’optimisation pourrait créer artificiellement des plaintes et par conséquent augmenter les ressources pour le règlement de ces dernières.

En guise de conclusion, nous appuyons les efforts et la volonté dont font preuves les Autorités réglementaires pour mettre en valeur les conflits d'intérêts que représente les produits exclusifs et pour ordonner l'uniformisation des titres des conseillers qui créent de la confusion auprès du public. Toutefois, nous sommes d'avis qu'il serait plus sage d'évaluer les récentes modifications réglementaires dont les résultats ne sont pas encore connus (MRCC2 et Information au moment de la souscription) avant la mise en application du Règlement 33-404.

Nous vous remercions de nous avoir donné l'opportunité de vous soumettre nos commentaires et soyez assuré de notre participation à toute autre consultation publique relatif à ce sujet. Si de plus amples informations vous sont nécessaires, n'hésitez pas à communiquer avec le soussigné.

Jean Carrier, CPA, CA

Vice-président Conformité