



Association canadienne des courtiers de fonds mutuels
Mutual Fund Dealers Association of Canada
121 King Street West, Suite 1000, Toronto (Ontario) M5H 3T9
TÉL. : (416) 361-6332 TÉLÉC. : (416) 943-1218 SITE WEB : www.mfda.ca

RM-0047

Le 3 octobre 2005

AVIS DE RÉGLEMENTATION AUX MEMBRES

TRANSACTIONS FINANCIÈRES PERSONNELLES AVEC LES CLIENTS

Le présent avis vise à clarifier les obligations des membres et des personnes autorisées en ce qui a trait aux transactions financières personnelles avec les clients.

Principes généraux régissant les transactions financières personnelles

La Règle 2.1.1 de l'ACFM stipule que chaque membre et chaque personne autorisée doivent agir équitablement, honnêtement et de bonne foi avec leurs clients; respecter des normes d'éthique élevées dans l'exercice de leurs activités; et ne pas avoir une pratique ou une conduite commerciale inappropriée ou préjudiciable à l'intérêt public.

En vertu de la Règle 2.1.4, les membres et les personnes autorisées doivent savoir que des conflits d'intérêts peuvent se présenter dans le cadre des affaires qu'ils traitent pour un client. Si un tel conflit ou conflit d'intérêts éventuel se présente, le membre doit en aviser immédiatement le client par écrit avant de réaliser l'opération proposée présentant un conflit ou un conflit éventuel. Tout conflit d'intérêts ou conflit d'intérêts éventuel doit être traité en suivant une appréciation commerciale raisonnable qui ne peut être influencée que par l'intérêt du client. Une appréciation commerciale raisonnable exige de faire preuve de prudence et de diligence raisonnables nécessaires dans les circonstances pour traiter le conflit ou le conflit éventuel dans l'intérêt du client. La meilleure ligne de conduite à adopter dépend de la nature du conflit d'intérêts et de la situation personnelle du client. Dans les cas présentant un conflit d'intérêts éventuel important, si l'on suit une appréciation commerciale raisonnable, l'opération présentant un conflit pourrait être interdite.

Situations précises

a) Emprunts de fonds aux clients

Un emprunt contracté auprès d'un client par le membre ou une personne autorisée suscite un conflit direct et important qui sera, dans la plupart des cas, impossible à résoudre en faveur du client. Bien qu'une telle activité ne soit pas expressément interdite en vertu des Règles de l'ACFM, le personnel de l'ACFM ne connaît aucune circonstance où les membres ou les personnes autorisées qui prévoient réaliser de tels arrangements seraient en mesure de prouver que le conflit a été résolu de manière convenable.

b) Prêts aux clients

Consentir des prêts, accorder un crédit aux clients ou permettre à des clients d'acheter des valeurs mobilières sur marge sont des activités généralement interdites en vertu de la Règle 3.2.1 de l'ACFM. Les membres de niveau 2, 3 ou 4 sont autorisés à avancer aux clients le produit de rachat de fonds communs de placement si les conditions de la Règle 3.2.3 sont remplies. Toutefois, les personnes autorisées ne doivent en aucun cas conclure, directement ou indirectement, des ententes relatives à l'octroi d'un prêt à un client.

c) Projets de placement privé avec les clients

Le personnel de l'ACFM a eu connaissance de situations où des personnes autorisées ont participé avec des clients à divers projets de placement privé qui soulèvent des conflits d'intérêts directs et importants et où l'utilisation d'une appréciation commerciale raisonnable aurait interdit de telles ententes. Parmi celles-ci, l'on trouve les suivantes :

- les clubs d'investissement, où la personne autorisée et les clients investissent ensemble, la personne autorisée prenant les décisions au nom du club;
- les ententes suivant lesquelles les fonds des clients sont investis dans des placements qui sont directement ou indirectement gérés par la personne autorisée;
- les placements conjoints par une personne autorisée et ses clients dans des projets de type pyramidal ou autres placements douteux.

Outre la question de conflits d'intérêts, ces types d'ententes soulèvent également des préoccupations relativement à la conformité avec la Règle 1.1.1 de l'ACFM, qui stipule que toute entreprise reliée aux valeurs mobilières doit être exploitée par l'entremise du membre. Ces ententes ont également fait en sorte, dans certains cas, que les personnes autorisées exerçant des activités dépassent les limites de leur inscription aux termes des lois sur les valeurs mobilières.

d) Participation personnelle à des activités professionnelles extérieures approuvées

Une personne autorisée peut, dans certaines circonstances, être partie en bonne et due forme à une entente commerciale à titre d'associé, d'actionnaire, d'administrateur ou de dirigeant d'une entreprise appartenant en totalité ou en partie à un client ou contrôlé par celui-ci. Les membres sont priés de consulter l'Avis de réglementation aux membres RM-0040 pour obtenir plus de précisions relativement aux activités professionnelles extérieures au membre.

e) Avantages pécuniaires et non pécuniaires offerts aux clients ou par ceux-ci

Les avantages non pécuniaires, tels que les cadeaux et dons de bienfaisance, peuvent servir à contourner les lignes directrices et règles énoncées précédemment. Par exemple, ils peuvent être utilisés comme moyen de négocier un règlement privé dans le but de camoufler une dérogation aux exigences de l'ACFM de la part d'une personne autorisée. Ils peuvent aussi servir de rémunération non enregistrée en contrepartie d'activités exercées de manière inappropriée. Les

cadeaux importants remis aux clients en échange d'indication de clients peuvent servir à utiliser ceux-ci pour exercer une activité qui serait enregistrée.

Tous les avantages pécuniaires et non pécuniaires offerts directement ou indirectement aux clients ou par ceux-ci doivent être transmis au membre. Le membre doit être avisé de ces ententes pour être en mesure d'en évaluer l'importance et de surveiller l'activité. Pour ce qui est de la résolution de plaintes, conformément au Principe directeur n° 3 de l'ACFM, aucune personne autorisée ne peut conclure une entente de règlement avec un client sans le consentement préalable écrit du membre.

En général, les avantages pécuniaires et non pécuniaires offerts aux clients ou par ceux-ci qui ont une valeur symbolique ne soulèvent pas de préoccupations en matière de conflit d'intérêts. Les exigences énoncées précédemment comportent l'exception suivante : les personnes autorisées peuvent offrir des avantages pécuniaires ou non pécuniaires de nature symbolique à un client sans en aviser le membre, à la condition de respecter la procédure établie par le membre à cet égard.

Politiques et procédures du membre

Chaque membre doit élaborer des politiques et des procédures de manière à ce qu'il soit avisé au préalable des activités professionnelles ou financières personnelles entre les personnes autorisées et leurs clients. Ces activités comprennent les situations suivantes :

- une personne autorisée prévoit participer à une entente de crédit avec des clients;
- une personne autorisée prévoit détenir un compte conjoint ou conclure un autre type d'entente qui équivaut à placement conjoint avec un client;
- on prévoit conclure une entente faisant appel à l'« appréciation du client » assortie d'un avantage pécuniaire ou non pécuniaire dont la valeur n'est pas symbolique.

La procédure du membre doit également contenir des lignes directrices ou des critères visant à déterminer les activités que le membre ou la personne autorisée peut ou ne peut exercer de façon appropriée en vertu des Règles. Tout avis écrit à un client au sujet d'une entente doit être personnalisé pour tenir compte de la situation donnée, de manière à ce que le client comprenne la nature et l'étendue de tous les conflits d'intérêts en cause.

La procédure du membre doit être transmise adéquatement à ses personnes autorisées, à son personnel de surveillance et à ses dirigeants concernés et le membre doit avoir instauré des contrôles pour veiller à ce que la procédure soit respectée.

Les membres doivent établir des lignes directrices visant à déterminer ce qui est considéré comme un avantage pécuniaire et non pécuniaire et à définir le seuil de la valeur symbolique. Relativement aux pratiques en matière de commercialisation coopérative, les avantages non pécuniaires de valeur symbolique sont autorisés aux termes de l'article 5.6 du Règlement 81-105 si les avantages offerts ne sont ni assez importants ni assez fréquents pour amener une personne raisonnable à se demander s'ils peuvent exercer une influence indue sur les conseils donnés par

le préposé à ses clients. Les membres peuvent utiliser ce critère pour les aider à définir le seuil à appliquer aux transactions personnelles avec les clients.

Ententes existantes

Les membres doivent, s'ils ne l'ont pas déjà fait, mener une enquête raisonnable pour cerner les situations qui enfreindraient les exigences susmentionnées et les corriger de manière appropriée.

Doc #68700v1