



Les modifications concernant les réformes axées sur le client apportées à l'Avis APA-0047 du personnel de l'ACFM sont entrées en vigueur le 31 décembre 2021.

Personne-ressource : Paige Ward
Avocate générale, secrétaire générale et
vice-présidente, Politiques
Téléphone : 416 943-5838
Courriel : pward@mfd.ca

APA-0047
Le 3 octobre 2005
(Mis à jour le 31 décembre 2021)

AVIS DU PERSONNEL DE L'ACFM

TRANSACTIONS FINANCIÈRES PERSONNELLES AVEC LES CLIENTS

Les Avis du personnel de l'ACFM ont pour objet d'aider les membres et leurs personnes autorisées à interpréter et à appliquer les exigences des Statuts et des Règles de l'ACFM et à s'y conformer. Ils font référence à ces exigences et expliquent comment le personnel de l'ACFM interprète la manière de les respecter. Les Avis peuvent aussi comprendre des pratiques exemplaires et des notes d'orientation.

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 professionnelle inappropriée ou préjudiciable à l'intérêt public.

En vertu de la Règle 2.1.4, les membres et les personnes autorisées doivent prendre des mesures raisonnables pour repérer les conflits d'intérêts importants existants et ceux qui sont raisonnablement prévisibles, les régler au mieux des intérêts du client et les éviter lorsqu'ils ne peuvent être réglés au mieux des intérêts du client, et aviser par écrit les clients dont les intérêts sont touchés en raison d'un conflit d'intérêts important.

La meilleure ligne de conduite à adopter dépend de la nature du conflit d'intérêts et de la situation personnelle du client. Les cas présentant un conflit d'intérêts important ou un conflit d'intérêts raisonnablement prévisible pourraient entraîner l'interdiction du type d'opération ayant donné lieu au conflit.

Situations précises

a) Emprunts aux clients

Un emprunt contracté auprès d'un client par le membre ou une personne autorisée suscite un conflit d'intérêts important qui ne peut, dans la plupart des cas, être résolu au mieux de l'intérêt du client. Il est donc interdit aux membres d'emprunter des fonds aux clients, et les personnes autorisées peuvent le faire seulement dans les rares circonstances décrites à la Règle 2.1.5 (c.-à-d. lorsque le client et la personne autorisée sont des personnes liées entre elles pour l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et que la personne autorisée a obtenu l'approbation écrite du membre dont elle relève).

b) Prêts aux clients

Aucun membre ni aucune personne autorisée ne peuvent prêter des fonds ou accorder un crédit à un client, autoriser un client à acheter des titres sur marge ou fournir à un client une garantie relativement à un prêt de fonds, de titres ou d'autres actifs, à moins que le membre ou la personne autorisée se conforme aux exigences de la Règle 3.2.1, qui traitent également des circonstances dans lesquelles le membre peut avancer des fonds à un client dans le cadre du rachat de titres de fonds commun de placement.

c) Projets de placement privé avec les clients

Le personnel de l'ACFM a connaissance de situations où des personnes autorisées ont participé avec des clients à divers projets de placement privé qui soulèvent des conflits d'intérêts importants. Ces ententes sont interdites. En voici des exemples :

- 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 de la législation en 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 APA-0040 du personnel de l'ACFM 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 pécuniaires et 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.

En règle générale, tous les avantages pécuniaires et non pécuniaires qui sont fournis directement ou indirectement aux clients ou par ceux-ci doivent être transmis au membre, sauf dans les cas où la contrepartie est de faible valeur, peu fréquente et de nature non pécuniaire de sorte qu'elle n'inciterait pas une personne raisonnable à se demander si les intérêts du client et ceux du membre ou de la personne autorisée sont incompatibles ou divergents; si le membre ou la personne autorisée seraient enclins à faire passer leurs intérêts avant ceux de leur client; ou si cela peut ébranler la confiance qu'un client raisonnable a en son membre ou en la personne autorisée.

La personne autorisée doit déclarer au membre toute entente de ce genre, conformément à la Règle 2.1.4(2), afin que le membre puisse déterminer l'importance de l'avantage et surveiller l'activité. En ce qui concerne le règlement des 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.

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.

La procédure du membre doit également décrire les activités qui sont interdites aux termes des Règles de l'ACFM et les dérogations à ces interdictions.

Les politiques et procédures du membre doivent comprendre ce qui suit :

- un processus permettant aux personnes autorisées d'aviser le membre d'un conflit d'intérêts important ou raisonnablement prévisible;
- l'obligation du membre de tenir des dossiers appropriés sur ces questions, y compris des dossiers qui consignent la façon dont le conflit sera réglé au mieux des intérêts du client, notamment s'il sera évité;
- de l'information transmise aux clients par écrit concernant les ententes adaptées à chaque situation, afin que le client comprenne la nature et l'étendue de tous les conflits d'intérêts importants ou raisonnablement prévisibles.

Conformément au paragraphe e) ci-dessus, les membres doivent établir des lignes directrices qui précisent quels types de paiements ou d'avantages seront considérés comme non pécuniaires, de

faible valeur et peu fréquents, et fournir également une certaine forme de définition qui permet de comprendre clairement quels sont les seuils pertinents.

Relativement aux activités de commercialisation conjointe, nous constatons que les avantages non pécuniaires de faible valeur sont autorisés en vertu 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 représentant à ses clients. Les membres peuvent utiliser ce critère pour les aider à définir le seuil à appliquer aux transactions personnelles avec les clients.

Les procédures du membre doivent être communiquées efficacement à toutes les personnes autorisées, aux surveillants et aux dirigeants concernés du membre, et le membre doit avoir des contrôles en place pour surveiller et superviser le respect de ces procédures.

DM#860757