



*Les modifications concernant les réformes axées sur le client apportées à l'Avis APA-0048 du personnel de l'ACFM entrent 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](mailto:pward@mfd.ca)

**APA-0048**  
Le 31 octobre 2005  
(Mis à jour le 31 décembre 2021)

## **AVIS DU PERSONNEL DE L'ACFM CONNAISSANCE DU PRODUIT**

*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 conformément à la Règle 2.2.5 (« Connaissance du produit »).

### **Introduction**

Les membres et les personnes autorisées doivent connaître les produits de placement qui sont achetés et vendus pour leurs clients ou qu'ils leur recommandent. Ces connaissances sont acquises au moyen d'un processus rigoureux de connaissance du produit qui permet de déterminer la convenance au client comme l'exige la Règle 2.2.6 de l'ACFM (« Convenance au client »).

Le membre doit établir, maintenir et appliquer des politiques, procédures et contrôles à l'égard du processus de connaissance du produit selon son modèle de gestion, les types de produits de placement offerts, les compétences de ses personnes autorisées et la nature des relations que lui et ses personnes autorisées entretiennent avec les clients. Ces politiques, procédures et contrôles doivent comprendre des processus appropriés qui permettent d'évaluer et d'approuver les produits de placement mis à la disposition des clients, ainsi que de surveiller les modifications importantes qui sont apportées à ces produits de placement.

### **Contrôle préalable / Approbation des produits de placement par le membre**

Les membres doivent effectuer un contrôle préalable raisonnable à l'égard des produits de placement avant leur approbation aux fins de vente par les personnes autorisées. Ils doivent aussi avoir des politiques et procédures écrites qui décrivent en détail les étapes à suivre dans le cadre du contrôle préalable.

Un contrôle préalable doit être effectué pour tous les produits de placement que le membre envisage de vendre, et ce, avant de les approuver. La procédure du membre devrait prévoir différents niveaux d'analyse pour les divers types de produits de placement. L'étendue des processus d'évaluation, d'approbation et de surveillance requis peut varier en fonction de la structure et des caractéristiques des produits de placement que le membre envisage d'offrir ou offre et des risques qui y sont liés. Le membre peut adapter son processus aux types de produits de placement envisagés ainsi qu'à leur complexité et aux risques qu'ils présentent, et ses politiques et procédures devraient établir différents niveaux d'évaluation, d'approbation et de surveillance pour les divers types de produits de placement, selon ce qui est approprié. Par exemple, le processus de connaissance du produit d'un membre pour des types de produits de placement moins complexes et risqués pourrait être moins exhaustif que celui utilisé à l'égard d'autres types de produits de placement plus complexes et risqués, comme ceux qui sont nouveaux, dont la structure n'est pas transparente ou qui comportent un effet de levier, des options ou d'autres dérivés. Les produits de placement vendus suivant une dispense de prospectus pourraient nécessiter un processus d'examen et d'approbation plus approfondi en raison du peu d'information disponible à leur sujet et du fait qu'ils sont moins liquides. Les produits de placement actuellement offerts en vente par un membre sont assujettis aux exigences de la Règle 2.2.5 (« Connaissance du produit »), et le membre doit les soumettre à un tel contrôle avant de continuer à les vendre.

Pour décider d'approuver ou non un produit de placement aux fins de vente, les membres ne devraient pas se contenter de se fier aux déclarations de l'émetteur ou au fait que le produit de placement ressemble à d'autres produits de placement ou que d'autres sociétés l'offrent déjà. Un autre contrôle préalable pourrait s'avérer nécessaire s'il existe des raisons de douter de la validité des renseignements d'un émetteur ou si les renseignements fournis sur les produits de placement ne sont pas suffisants pour permettre de les évaluer convenablement. Il y aurait lieu d'analyser plus en détail un produit de placement lorsque des préoccupations sont soulevées au cours du processus de contrôle. Dans tous les cas, le processus d'approbation doit être indépendant et objectif. Les membres doivent savoir que le simple fait de demander des renseignements supplémentaires ne suffit pas pour s'acquitter de leur obligation d'effectuer un contrôle préalable. Un suivi approprié doit être fait de toute question qu'ils ont soulevée jusqu'à ce qu'ils soient assurés de bien comprendre les produits de placement qu'ils proposent de vendre. Les membres devraient déterminer si des restrictions ou des contrôles, comme des limites de concentration ou des contrôles relativement à l'utilisation du produit de placement dans les portefeuilles des clients, seraient requis à l'égard d'un produit de placement qu'ils souhaitent offrir aux clients. Ils devraient également se demander s'il y a lieu de modifier leur mode de conformité ou d'autres systèmes afin de soutenir certains produits de placement et si des exigences supplémentaires en matière de formation ou de compétences seraient nécessaires pour aider les personnes autorisées à comprendre les produits de placement et à déterminer la convenance au client.

Pour être efficace, le contrôle préalable devrait comprendre les étapes suivantes :

- l'examen des documents d'offre;
- l'examen des documents de commercialisation se rapportant au produit de placement;

- la consultation des Règles de l'ACFM et de la réglementation en valeurs mobilières pouvant s'appliquer à la vente du produit de placement;
- l'examen de la structure générale et des caractéristiques du produit de placement, y compris sa complexité globale, sa transparence et son caractère unique, la base du rendement du produit de placement et la probabilité qu'il atteigne ses objectifs de placement et le rendement prévu, les restrictions en matière d'horizon temporel et de liquidité et l'utilisation de l'effet de levier;
- une évaluation des risques associés au produit de placement;
- une évaluation des coûts initiaux et continus liés à l'acquisition, à la propriété et à la disposition du produit de placement, ainsi que l'incidence de ces coûts sur la performance, le rendement pour les clients ou autres, notamment :
  - les honoraires versés aux personnes inscrites ou à d'autres parties, tels que commissions, frais d'acquisition, commissions de suivi, frais de gestion, primes incitatives, frais d'indication de clients et frais de rachat;
  - les coûts intégrés, comme les frais;
- une évaluation des conflits d'intérêts, le cas échéant, inhérents au produit de placement découlant, par exemple, de la structure de rémunération (p. ex., les commissions et autres formes de rémunération qui sont versées au membre et à la personne autorisée relativement à la vente du produit de placement), des questions touchant les parties liées et autres éléments, dont l'évaluation de la manière dont les conflits d'intérêts sont traités par l'émetteur;
- l'examen de produits de placement concurrentiels qui pourraient être moins coûteux ou moins risqués;
- l'examen de la situation financière et de l'historique de l'émetteur;
- une évaluation de la compétence et du rendement antérieur de la direction;
- une évaluation du dépositaire, du conseiller en placement, du parrain, du garant ou de la contrepartie importante associés au produit de placement;
- la tenue d'un relevé écrit détaillé des résultats du contrôle préalable effectué par le membre.

Il est essentiel que le membre s'assure de comprendre toutes les caractéristiques du produit de placement. Des questions comme la liquidité du produit de placement, la nature des placements sous-jacents et leurs risques inhérents doivent être examinées avant d'attribuer un niveau de risque au produit de placement. Le membre devrait élaborer des lignes directrices ou un profil de l'investisseur auquel le produit de placement conviendrait généralement, y compris les niveaux de risque, l'horizon temporel du placement, le revenu et la valeur nette. Il devrait aussi déterminer clairement les investisseurs auxquels le produit de placement ne convient pas. Des limites de concentration pourraient être attribuées aux produits de placement ou aux catégories générales de produits de placement s'il y a lieu.

Il ne faut pas oublier que, même si un produit de placement figure sur la liste des produits de placement approuvés d'un membre, cela ne réduit aucunement les obligations des membres et des personnes autorisées de veiller à ce que toute recommandation faite à l'égard du compte d'un

client convienne à celui-ci, donne préséance à ses intérêts et corresponde à ses objectifs de placement. Les membres doivent fournir à leurs personnes autorisées les renseignements recueillis sur les produits de placement qui ont été évalués et approuvés en vue d'être offerts aux clients, afin d'aider les personnes autorisées à respecter leurs obligations en matière de connaissance du produit. Ils doivent également leur fournir la formation et les outils nécessaires pour qu'elles puissent se conformer à leurs obligations en matière de connaissance du produit.

Les membres devraient posséder les compétences et l'expérience appropriées pour faire l'évaluation nécessaire de tous les produits de placement qu'ils offriront aux clients. La meilleure pratique à adopter serait d'accorder le pouvoir ultime d'approuver le produit à un comité auquel siègeraient des hauts dirigeants du membre de façon à ce que toutes les divisions du membre aient approuvé le produit de placement avant sa vente.

### **Obligations en matière de connaissance du produit incombant aux personnes autorisées**

Les personnes autorisées doivent prendre des mesures raisonnables pour comprendre les produits de placement achetés ou vendus pour les clients ou qui leur sont recommandés, y compris leur structure, leurs caractéristiques et les risques qui y sont liés, ainsi que les coûts initiaux et continus des produits de placement et l'incidence de ces coûts. Les produits de placement plus complexes ou risqués peuvent exiger que les personnes autorisées les soumettent à un examen plus détaillé. Il est indispensable de comprendre tous les produits de placement que les personnes autorisées achètent ou vendent pour les clients ou qu'elles leur recommandent pour qu'elles soient en mesure de déterminer la convenance au client comme l'exige la Règle 2.2.6 de l'ACFM (« Convenance au client »).

On s'attend également à ce que les personnes autorisées aient, selon leurs compétences, une compréhension générale des types de produits de placement qui sont offerts par l'entremise de leur membre pour qu'elles puissent en acheter ou en vendre pour les clients ou leur en recommander. Cette compréhension est nécessaire pour que les personnes autorisées s'acquittent de leurs obligations en matière de convenance au client, y compris l'obligation d'examiner plusieurs solutions de rechange raisonnables dans le cadre de la détermination de la convenance au client.

Les personnes autorisées ne doivent pas acheter de produits de placement pour les clients ni leur en recommander s'ils n'ont pas été approuvés par le membre en vue d'être offerts à la clientèle. Toutefois, le fait qu'un produit de placement soit « approuvé » par le membre n'est pas suffisant pour qu'une personne autorisée s'acquitte de son obligation de prendre des mesures raisonnables pour comprendre le produit de placement qu'elle achète ou vend pour un client ou lui recommande.

### **Surveillance des produits de placement approuvés**

Le processus de connaissance du produit d'un membre devrait prévoir la surveillance de tout changement important dans la conjoncture commerciale ou les conditions du marché susceptible d'avoir une incidence sur les risques ou d'autres aspects des produits de placement qui ont déjà été approuvés par le membre.

Si de tels changements se produisent, le membre devrait revoir les produits de placement approuvés ou les restrictions ou contrôles qu'il impose sur les produits de placement. Les personnes autorisées et les surveillants doivent être au courant des changements et il y aurait lieu de déterminer si ceux-ci nécessitent une nouvelle évaluation de la convenance pour les clients qui détiennent les produits de placement touchés.

### **Autres points à examiner dans le cas des produits de placement d'émetteurs reliés et associés**

Les membres et les personnes autorisées ne sont pas libérés de leurs obligations en matière de connaissance du produit à l'égard des produits de placement d'émetteurs reliés et associés. Lorsqu'un membre offre les produits de placement de tels émetteurs ainsi que d'autres produits de placement, nous nous attendons à ce que les produits de placement d'émetteurs reliés et associés fassent l'objet du même processus de connaissance du produit que ceux d'autres émetteurs. Nous rappelons aux membres et aux personnes autorisées qu'ils sont tenus de régler les conflits en donnant préséance aux intérêts de leurs clients, y compris ceux qui découlent du fait que les clients se voient offrir des produits de placement d'émetteurs reliés et associés.

### **Autres points à examiner dans le cas des titres dispensés**

Un membre peut offrir certains titres dispensés, comme les fonds de couverture, les sociétés en commandite, les billets ou débentures privés, pour lesquels il n'y a pas de prospectus. Dans de tels cas, ces produits de placement devraient être considérés comme présentant un risque élevé. Il convient de noter que ces produits de placement ne sont pas réglementés dans la même mesure que les fonds communs de placement, qu'ils peuvent comporter des restrictions importantes sur la liquidité et, dans le cas des fonds de couverture, qu'ils peuvent utiliser des stratégies plus risquées que d'autres produits de fonds communs de placement, comme l'effet de levier et la vente à découvert. Ces seuls faits justifient souvent un niveau de risque élevé.

Les membres doivent également conserver les particularités de la dispense invoquée et la documentation justifiant celle-ci.

Les membres devraient, après avoir mené une enquête appropriée, s'assurer que les conditions d'une dispense s'appliquent avant de conclure des opérations en se fondant sur la dispense et conserver les documents qui justifient leur décision. En cas d'incertitude quant à l'applicabilité d'une dispense, le membre doit prendre des mesures appropriées pouvant comprendre la consultation de ses conseillers juridiques ou de l'organisme de réglementation des valeurs mobilières compétent. De plus, l'ensemble des règles locales et des exigences applicables en matière d'inscription des organismes de réglementation des valeurs mobilières compétents doivent être respectées avant la vente des produits de placement. Ces conditions peuvent varier considérablement d'un territoire à l'autre et peuvent comprendre des exigences en matière de compétences, l'obligation d'aviser les organismes de réglementation ou d'obtenir leur approbation expresse ou la modification de l'inscription du membre.

Les membres devraient accorder une attention particulière à l'examen des questions liées à la convenance dans le cas des titres dispensés. Il convient de signaler que la désignation d'un investisseur comme « acquéreur averti » ou « investisseur qualifié » n'annule pas les obligations

du membre quant à la détermination de la convenance. Lorsque les titres devant être vendus dans le cadre d'une dispense des obligations de prospectus en vertu de la législation en valeurs mobilières sont offerts aux clients, nous nous attendons à ce que les membres envisagent de donner une formation à leurs personnes autorisées et à leurs surveillants sur les caractéristiques et les préoccupations concernant les titres dispensés afin que les personnes autorisées comprennent ces produits de placement et ne les recommandent que dans des circonstances appropriées.

Les membres devraient aussi avoir des politiques et des procédures concernant les renseignements à fournir aux clients, pour aider à faire en sorte que ceux-ci comprennent bien les produits de placement offerts avant de conclure une opération. Lorsqu'un produit de placement est vendu suivant une dispense, le client devrait en être informé clairement. Il est important que le client comprenne aussi les conséquences de l'application d'une restriction à l'égard de la liquidité et de l'absence éventuelle d'un marché secondaire pour le produit de placement. En dernier lieu, le client devrait savoir que la notice d'offre fournie avant la vente de certains produits de placement (p. ex., certains titres dispensés) n'est pas un prospectus et que certaines protections et certains droits et recours prévus par les lois sur les valeurs mobilières dans le cas de placements aux termes d'un prospectus, y compris les droits de résolution et les recours en dommages-intérêts prévus par la loi, pourraient ne pas s'appliquer à lui.

DM#861147