



Mérici
Services Financiers inc.

Sherbrooke, 29 septembre 2015

M. Carlos Leitao
Député de la circonscription de Robert-Baldwin
Ministre des finances du Québec
12, rue Saint-Louis
1er étage
Québec (Québec) G1R 5L3

Objet : Commentaires et observations relativement au Rapport sur l'application de la LDPSF

Monsieur le ministre,

C'est avec un grand intérêt que nous avons pris connaissance du rapport que vous avez remis au président de l'Assemblée nationale du Québec, M. Jacques Chagnon, relativement à l'application de la Loi sur la distribution des produits et services financiers.

Considérant l'importance de cette loi pour l'industrie financière québécoise et les impacts majeurs que pourraient avoir les recommandations ou les questions contenues au rapport, nous avons décidé, malgré nos moyens modestes et le temps imparti très limité, de vous présenter notre point de vue et nos commentaires afin de vous guider dans votre réflexion et vos travaux.

Notre mémoire s'articule autour de quatre axes principaux :

- 1- Le portrait de Mérici dans l'industrie;
- 2- Les recommandations du rapport
- 3- Les questions soulevées du rapport
- 4- Les autres éléments importants à considérer et nos commentaires généraux.

Si nous croyons avoir pu couvrir l'essentiel de notre position sur les enjeux soulevés, il nous apparaît impossible, dans un simple écrit et compte tenu du temps limité pour prendre connaissance du rapport, en faire l'analyse et rédiger le présent mémoire, de faire un tour d'horizon complet de la situation et de vous en communiquer toutes les subtilités de même que les nombreux impacts que pourraient avoir les recommandations du rapport.

Considérant ce qui précède, nous profitons de la présente pour vous demander formellement la tenue de consultations parlementaires sur chacun des enjeux soulevés si vous envisagez sérieusement la mise en place de réformes ou de modifications législative ou réglementaire. De

telles consultations nous semblent essentielles afin de vous permettre d'obtenir l'avis des consommateurs et de l'industrie et de comprendre tous les impacts des changements proposés car ils sont nombreux, complexes et peut-être sous-estimés.

1. Le portrait de Mérici dans l'industrie

Mérici Services Financiers Inc. est un courtier en épargne collective dûment inscrit auprès des autorités réglementaires prescrites et ce, depuis 2002. Agissant dans une industrie très compétitive et en phase de consolidation constante depuis plusieurs années, nous avons su prendre le chemin de la croissance tant au niveau de l'actif sous gestion que de l'étendue de notre réseau.

Mérici est un courtier totalement indépendant puisque notre structure de propriété n'implique, ni de près ni de loin, aucune institution financière assureur ou organisme de placement collectif.

Nous n'offrons aucun produit maison et laissons, à l'intérieur d'un cadre de conformité bien établi, un maximum de liberté à nos représentants dans le choix des produits et des stratégies d'investissement. Pour nous, l'indépendance n'est pas qu'une question de structure de propriété et n'est certainement pas qu'un slogan.

Mérici est née au Québec et est la propriété exclusive d'un québécois qui y vit et y paie ses impôts. Notre siège social est situé à Sherbrooke et nous avons des succursales et des activités partout sur le territoire, notamment à Québec, Montréal, sur les Rives Nord et Sud de Montréal, en Mauricie en plus de notre région d'origine : l'Estrie.

Mérici est l'un des très rares courtiers en épargne collective qui n'a pas une entité sœur qui agit à titre d'agent général en assurance. En effet, en comparaison avec la plupart de nos concurrents, nous sommes d'abord courtier et n'avons pas développé le secteur de l'épargne collective en second lieu afin de compléter des activités en assurance.

Nous préférons établir des partenariats pour compléter nos activités que de chercher à les offrir nous-même. Mérici n'offre donc pas d'assurance de personnes, de planification financière ou d'assurance collective bien que la quasi-totalité des représentants de notre organisation possèdent l'une et/ou l'autre de ces certifications à titre individuel et les exercent à titre autonome ou au sein d'une autre société.

Mérici est donc un cas unique dans l'industrie et ne peut être comparé à ses concurrents sans prendre le temps d'énumérer la longue liste de ses facteurs distinctifs. À ce titre, et considérant le succès de notre modèle de même que la satisfaction de nos clients, nous croyons que notre point de vue unique doit être fortement considéré au risque de mettre à mal un modèle de succès qui profite à nos clients et qui contribue de manière positive à la société d'ici.

2. Les recommandations du rapport

Afin de circonscrire le débat et de respecter les thèmes du rapport, nous avons choisi, plutôt que de réorganiser le tout sous une autre forme, de reprendre chacune des recommandations du rapport, d'en faire l'analyse et de vous présenter notre point de vue à ce sujet.

Recommandation 1 : S'inspirer des recommandations du Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance pour mettre en place un cadre législatif souple qui permettra aux assureurs d'offrir leurs produits par Internet.

Tel qu'expliqué dans notre portrait de Mérici, nous n'offrons pas d'assurance-vie à nos clients.

Toutefois, la grande majorité de nos représentants possèdent, à titre autonome ou en étant rattachés à un cabinet, une certification leur permettant de conseiller et de vendre des produits d'assurance-vie.

Nous reconnaissons également que l'assurance-vie est un élément essentiel à la protection du patrimoine de nos clients et que cette question ne saurait être balayée sous le tapis.

Pour ces raisons, nous croyons qu'il est important de répondre à cette première recommandation de manière générale tout en reconnaissant que d'autres intervenants feront des commentaires ou des observations plus pointues à l'aide d'exemples concrets.

Dans un premier temps, nous croyons qu'il est contradictoire de reconnaître d'un côté la valeur du conseil, comme le fait le rapport, et de proposer, de l'autre côté, la légalisation d'une mise en marché qui en fera l'économie.

De nombreuses études ont démontrées depuis plusieurs années la valeur du conseil pour les consommateurs en matière de services financiers et le rapport le reconnaît à plusieurs reprises.

Or, permettre la vente de produits d'assurance-vie par l'entremise d'un site Internet, c'est favoriser une vente directe dépourvue de conseils. À notre avis, il ne peut y avoir qu'un perdant et plusieurs gagnants, respectivement le consommateur et les assureurs.

En effet, en permettant la vente par Internet de produits d'assurance-vie, le législateur banalise l'apport du conseil et le bénéfice que le consommateur pourrait en retirer.

Contrairement à l'idée préconçue, la simplicité n'est pas la principale qualité des différents produits d'assurance-vie, même ceux qui, en apparence, sont parmi les moins complexes.

Certains produits qui semblent en tous points équivalents peuvent avoir une différence qui semble minime aux yeux du profane mais qui, dans la situation d'un individu particulier, pourrait avoir un impact non-négligeable.

Quelles sont les protections réelles du produit suggéré? Comment s'explique la différence de prime? Y a-t-il des limitations ou des exclusions? Est-ce que le produit que souhaite obtenir le consommateur est réellement celui qui lui offre la protection adéquate? Au meilleur rapport protection/prix possible? L'assurabilité est-elle évaluée au moment de la souscription ou au moment de la réclamation?

Seul un professionnel adéquatement formé est en mesure, à notre avis, d'aider le consommateur à départager les avantages et les inconvénients des différents produits disponibles sur le marché. Un simple site internet ne pourrait y arriver, *a fortiori* si celui qui y navigue est un profane.

Banaliser cet aspect en obligeant les assureurs à rendre disponibles des agents adéquatement formés pour répondre aux éventuelles questions des consommateurs revient, à notre avis, à banaliser la situation et sous-estime la mauvaise évaluation que plusieurs consommateurs risquent de faire de leur situation et de leur niveau de connaissances, sans compter l'orgueil qui risque de faire en sorte que plusieurs refuseront de demander de l'aide.

Comment l'assureur compte-t-il s'assurer que le consommateur comprend la nature et les couvertures du produit choisi? Nous connaissons peu de clients qui ont pris la peine de lire en entier leur contrat d'assurance, tout comme nous en connaissons peu qui prennent le temps de lire chaque caractère d'un contrat au moment d'installer un logiciel ou une application sur leur téléphone intelligent.

Nous croyons que les produits d'assurance-vie, lorsque bien utilisés, font partie intégrante d'une stratégie de protection du patrimoine complète et que la protection du patrimoine des québécois est un enjeu suffisamment important pour ne pas niveler à la baisse les exigences en la matière.

De plus, la vente par Internet favoriserait une mise en marché où les assureurs amélioreraient de manière importante leurs bénéfices en faisant l'économie d'un réseau de distribution sans aucune garantie que les consommateurs y gagnent au change.

En bref, à l'exception de l'argument de modernisme, un sophisme qui pourrait faire école, nous croyons que les écueils sont plus nombreux que ce qu'il n'y paraît et que le législateur devrait être extrêmement prudent avant d'autoriser la vente de produits d'assurance-vie par Internet.

Recommandation 2 : Mettre en place un cadre législatif pour la distribution sans représentant qui s'appliquera directement aux assureurs qui devront veiller à ce que leurs mandataires (actuellement appelés les distributeurs) respectent les règles.

Nous saluons le fait que le rapport s'attaque à cette question importante.

Nous sommes toutefois d'avis que la distribution sans représentant est une faille importante dans le régime de protection des consommateurs, à tout le moins dans son mode d'exercice actuel.

Alors que l'ensemble de l'industrie est structurée et doit se conformer, à divers degrés, à tout un ensemble de règles, la distribution sans représentant est au contraire une sorte de « far west » qui ne semble avoir pour but que d'augmenter la rentabilité des distributeurs en même temps que celle des assureurs.

Il existe plusieurs cas où un consommateur croyait bénéficier d'une couverture d'assurance pour une activité ou un risque donné mais a appris, une fois le sinistre survenu, qu'il n'en était rien puisque l'assurabilité se mesure très souvent au moment de la réclamation plutôt qu'au moment de la souscription. Les limitations ou exclusions, tout comme les principales caractéristiques des produits proposés sont très souvent mal expliqués aux consommateurs, si encore on suppose qu'elles sont connues des distributeurs.

Nous croyons que la protection du patrimoine des consommateurs québécois n'est pas une simple question de paix d'esprit mais plutôt de santé et de sécurité financière. Croire qu'on est assuré alors qu'il existe des exclusions ou des limitations importantes est potentiellement bien pire que de faire le choix éclairé de ne pas s'assurer.

Nous saluons la voie qu'emprunte le rapport en proposant l'imposition de règles plus strictes et la responsabilité pour les assureurs vis-à-vis des distributeurs qui agiraient à titre de mandataires. Il s'agit là d'un bon départ.

Toutefois, nous nous questionnons toujours sur la place réelle que devrait avoir la distribution sans représentant dans l'industrie et si un tel processus n'est pas plutôt une source de risques plutôt qu'une opportunité.

Nous croyons que le législateur devrait poser la question directement à savoir : « La distribution sans représentant a-t-elle réellement sa place au Québec et à qui profite-t-elle vraiment? »

Recommandation 3 : Examiner toutes les approches pour alléger le fardeau réglementaire et financier des assujettis tout en maintenant un encadrement adéquat de la distribution de produits et services financiers.

Personne ne peut être contre la vertu, tout comme personne n'est contre la tarte aux pommes. Ainsi, la recommandation telle que formulée semble tomber sous le sens et part sans doute d'intentions bienveillantes. Néanmoins, il s'agit selon nous d'une avenue piégée qui demande la plus grande prudence sous peine de mettre à mal un système établi qui a fait ses preuves et de compromettre la viabilité de tout un pan de l'industrie et les emplois qui y sont liés, en plus de nuire à sa compétitivité.

Le rapport relève un certain nombre de constats positifs du système actuel et nous croyons utile de les rappeler:

- La mise en place d'un régime d'encadrement comparable à celui des ordres professionnels;
- L'existence d'un code de déontologie auquel sont astreints les représentants;
- Ces éléments permettant une protection additionnelle pour le consommateur et;
- Le rehaussement du niveau de professionnalisme de l'industrie qui en a résulté

Nous sommes par contre désolés de constater que le rapport fait également mention d'un certain nombre de généralités qui ne sont aucunement appuyées par des faits ou des preuves et qui peuvent être démontrées comme étant fausses :

1. « cette approche est plus lourde que les approches adoptées ailleurs au Canada »

Le Québec a été précurseur. Il peut compter sur un régulateur intégré avec l'Autorité des marchés financiers et des Chambres (de la sécurité financière et de l'assurance de dommage) ayant développé, chacune dans une sphère d'activités, une expertise certaine et reconnue.

Dans le reste du Canada, il n'existe aucune approche intégrée permettant d'avoir une vue d'ensemble sur des secteurs pourtant intrinsèquement liés comme l'assurance, l'investissement et la planification financière.

Ce serait réducteur de nier ou de minimiser l'intégration importante des différentes disciplines de l'industrie financière sur le terrain. Un très grand nombre de représentants possèdent plus d'une certification et agissent tantôt sous l'une ou l'autre pour la prestation de conseils et de services auprès de leurs clients.

Les statistiques présentées en page 4 du Rapport d'application de la LDPSF occultent cette réalité en présentant des chiffres par discipline sans aborder le chevauchement de certaines inscriptions qui sont, dans les faits, possédées par un même assujetti.

L'approche intégrée du Québec permet ou, comme nous l'aborderons dans nos commentaires généraux, devrait permettre cette vue d'ensemble nécessaire à un encadrement intégré et cohérent des activités au Québec.

L'argument de la lourdeur du régime d'encadrement en comparaison avec le reste du Canada est un argument récurrent servi par certains joueurs de l'industrie depuis de nombreuses années. Nous croyons toutefois qu'il s'agit d'un argument facile à énoncer qui n'est aucunement appuyé par des faits concrets, autres qu'anecdotiques, qui permettent d'en faire la vérification.

En matière d'épargne collective, le double encadrement dont se plaignent certains est celui où, dans le reste du Canada, l'ACFM joue le rôle d'OAR alors qu'au Québec, ce rôle est joué par l'AMF avec impartition de l'encadrement de la déontologie des représentants à la CSF.

Rien n'empêche les courtiers ayant des opérations pancanadiennes d'appliquer au Québec les règles de l'ACFM, lesquelles sont conformes au régime québécois. Il n'y a donc aucune obligation d'opérer deux systèmes parallèles ou de doubler les modèles d'opération.

Pour les courtiers opérant uniquement sous le modèle québécois comme Mérici, nous estimons que ce modèle permet, grâce à son approche par principe, des adaptations qui favorisent l'émergence et la croissance du courtage indépendant, la compétitivité et, incidemment, un marché sain dont profitent les consommateurs.

En comparaison, l'approche réglementaire de l'ACFM est prescriptive et rigide et privilégie l'encadrement par l'uniformisation des pratiques et procédures. Un tel modèle est, selon notre analyse, plus lourd à opérer et, comme nous l'aborderons ultérieurement, plus coûteux également.

Du point de vue du représentant en épargne collective, les structures ne sont pas lourdes en ce sens que, au Québec comme dans le reste du Canada, les activités du représentant sont encadrées à la fois par son courtier et un organisme chargé de la déontologie : la CSF ou l'ACFM.

Ce double régime existe partout et le représentant doit, peu importe sa province d'exercice, se conformer à la fois aux règles de son courtier et à celles de son organisme déontologique.

Il s'agit donc, à notre avis, d'un faux débat puisque même en évacuant la CSF pour reconnaître l'ACFM au Québec, le représentant continuera d'être encadré par deux entités. Seuls les noms auront changé ce qui n'allège en rien la structure.

En matière d'assurance de personnes et de planification financière, il semble exister une différence importante entre le régime d'encadrement québécois du représentant et celui de plusieurs autres provinces. Nous croyons toutefois que cette différence s'explique par l'absence d'un encadrement adéquat dans le reste du Canada plutôt que par un excès d'encadrement au Québec.

D'autres provinces examinent en ce moment des avenues pour mieux encadrer ces disciplines et les gens qui y exercent. La CSF est même retenue en exemple dans certains cas.

Il nous apparaîtrait absurde de renier la CSF et d'uniformiser l'encadrement du secteur financier au reste du Canada alors qu'eux chercheraient à faire précisément le contraire en rejoignant, du moins en partie, ce que nous avons fait de bien ici au Québec depuis toutes ces années.

2. « [L'approche] engendre des coûts supplémentaires »

Quels sont les coûts dont fait mention le rapport? Où en sont les preuves? Sont-ils engendrés sur une base individuelle, au niveau des représentants ou encore sur une base organisationnelle au niveau des cabinets et courtiers?

Nous entendons depuis de nombreuses années les demandes des grandes institutions financières pour une harmonisation complète du modèle québécois au modèle Canadien. L'un des principaux arguments avancé étant que le coût de gestion de deux modèles est onéreux et dysfonctionnel. Nous n'avons malheureusement pas eu la chance de le constater avec chiffres et preuves à l'appui, ce discours étant demeuré essentiellement théorique voire même rhétorique.

Au contraire, la mise à mal du modèle québécois et l'imposition du modèle canadien aurait des coûts importants qu'il ne faut pas sous-estimer pour un courtier comme Mérici :

- Le cadre réglementaire de l'ACFM impose, avec son approche prescriptive, un modèle opérationnel rigide, calqué sur les pratiques des grands courtiers et des institutions financières canadiennes, nuisant ainsi aux courtiers de taille plus modeste et tuant l'innovation. Un retour dans l'histoire du courtage au Canada permet de démontrer que, suite à l'obligation de souscrire à l'ACFM, un grand nombre de courtiers de taille plus modeste ont fermé leurs portes ou ont été acquis par les grands réseaux de distribution, réduisant l'offre de service et la compétition.
- L'argument à l'effet que les courtiers qui ont ainsi disparus étaient ceux qui ne répondaient pas aux normes nous semble à la fois facile et réducteur. Comme nous l'aborderons ultérieurement, les coûts de l'ACFM ne sont pas négligeables et ont joué un rôle important dans plusieurs cas;

- L'adhésion à l'ACFM et la mise en place de leurs normes et procédures est particulièrement onéreuse, se chiffrant, pour une organisation de la taille de Mérici, à plusieurs dizaines de milliers de dollars selon une évaluation très conservatrice. Ces coûts, extrêmement imposants pour un courtier de notre taille, s'expliquent notamment par les frais d'adhésion, la main d'œuvre interne ou contractuelle attirée à la tâche, le changement des modèles opérationnels et de conformité, la formation aux représentants et les changements aux outils de travail du personnel et des représentants pour ne nommer que cela;
- La mise en œuvre et le maintien des normes et procédures de l'ACFM entraîne également des coûts additionnels d'opération récurrents que nous sommes actuellement incapables de chiffrer avec précision mais qui ne sont aucunement négligeables puisque le modèle de l'ACFM prescrit une structure plus lourde que celle actuellement en vigueur et risque d'augmenter nos dépenses en main-d'œuvre;
- Le coût de maintien du membership de l'ACFM est prohibitif, basé uniquement sur la taille des actifs sous gestion et entraînerait, en comparaison aux charges incombant actuellement à Mérici, une dépense récurrente additionnelle de plusieurs dizaines de milliers de dollars annuellement;
- Le coût de maintien du membership de l'ACFM ne diminue en rien les coûts individuels pour les représentants (coût du permis auprès de l'AMF, frais BDNI, etc.) et n'annulerait pas la cotisation à la CSF ou à l'IQPF pour celles et ceux détenant également un permis dans une discipline de l'assurance ou de la planification financière;
- Même en dissolvant la CSF et en reconnaissant l'ACFM, un encadrement demeurerait nécessaire pour les disciplines de l'assurance et de la planification financière. Rien n'étant gratuit en ce monde, une nouvelle structure, avec ses coûts, devrait être mise en place à moins que l'intention ne soit de laisser ces secteurs libres comme l'air, ce qui serait une erreur à notre avis.

Il est donc faux, à notre avis, de prétendre que le régime actuel engendre des coûts additionnels. Pour affirmer cela, il faut regarder uniquement les factures que l'on paie actuellement et qui disparaîtraient, sans réfléchir aux nouvelles factures qui arriveront avec le nouveau régime. Nous vous invitons donc à la plus grande prudence avant d'apporter quelque changement que ce soit au régime actuel, au risque d'alourdir d'avantage la structure de coûts de l'industrie.

3. « le double encadrement fait naître une certaine confusion »

Le rapport fait mention d'une confusion ou d'une incohérence en ce qui a trait à la responsabilité du cabinet et du représentant de même que du comportement que chacun doit adopter.

Cette assertion est faite en prenant exemple sur le fait que le cabinet doit, en vertu de sa responsabilité de actes posés par ses représentants, imposer des pratiques et des politiques qui pourraient contrevenir au code de déontologie du représentant. Malheureusement, aucun exemple concret n'est avancé.

Il nous apparaît hautement incongru voir improbable qu'une telle situation puisse se produire. Les codes de déontologie des chambres sont basés sur des principes larges qui font consensus et qui visent la protection du public. Les codes ne sont pas, à notre avis, en contradiction avec les lois et règlements en vigueur qui encadrent l'industrie.

Nous nous imaginons donc très mal une situation où un cabinet pourrait mettre en place une procédure qui contreviendrait au code de l'une des chambres et ne pouvons nous empêcher de croire que le problème serait la procédure du cabinet plutôt que le régime d'encadrement actuel.

Dans nos pratiques d'affaires, nous n'avons jamais rencontré de situation où la mise en place d'une règle ou d'une procédure interne forçait le représentant à transgresser un code déontologique.

A fortiori, nous nous inspirons des codes de déontologie pour guider nos représentants dans leurs activités ou même pour établir nos règles et politiques.

Quant à la mention à l'effet qu'une confusion émanerait du double encadrement AMF/CSF relativement à l'inspection des cabinets ou des représentants, nous croyons qu'il s'agit d'un faux débat ou d'une interprétation erronée.

Dans le cadre d'une inspection de cabinet, l'AMF cherche à déterminer si le cabinet ou le courtier rencontre ses obligations légales par la mise en place de procédures et de mécanismes adéquats, lesquels incluent forcément la supervision des activités des représentants.

À l'inverse, lorsque la CSF enquête sur les agissements d'un représentant, elle valide les procédures internes du cabinet ou du courtier pour déterminer si le représentant est fautif et établir si l'écart est marqué ou non, eut égard à ces procédures.

Nous ne pouvons nier que l'action de chaque entité lui permet d'avoir une vue sur le champ d'application de l'autre. Toutefois, avoir une vue n'implique pas une ingérence ou une confusion.

Quant à la confusion chez le consommateur dans le rôle de chaque entité réglementaire, nous croyons que de saines mesures d'éducation pourront, avec le temps, régler ce problème s'il en est un.

Nous croyons toutefois que l'état actuel des choses diminue ou annule toute confusion chez le consommateur s'il en est une :

- L'AMF a mis en place un centre d'appel qui reçoit les questions ou les plaintes des consommateurs et qui, au besoin, réfère les dossiers à l'entité concernée (CSF, ChAD ou OCRCVM) pour éviter au consommateur de cogner à plusieurs portes à la fois;
- Tant l'AMF que la CSF ont mis en place un plan de communication destiné au grand public afin de les informer sur leurs droits et recours;

Même en écartant la CSF au profit de l'ACFM, on ne fait que remplacer une organisation pour une autre, ce qui n'aide aucunement le public. De plus, il faudra bien encadrer l'assurance de personnes et la planification financière, ce qui implique un autre organisme. Également, toute réforme du genre ne fait pas disparaître pour autant la ChAD ou l'OCRCVM.

Nous croyons donc que le régime actuel est convenable et que les mesures mises en place, notamment par l'AMF avec son centre d'appel centralisé, répond aux besoins du consommateur.

Il n'y a donc, à notre avis, aucune confusion réelle. Si toutefois elle existe, elle se retrouve dans l'incompréhension de certains acteurs de l'industrie quant aux rôles et responsabilités des différents organismes de surveillance. Il s'agit donc d'une vue de l'esprit plutôt que d'un réel problème d'application concrète.

4. « L'obligation pour les institutions financières et les cabinets de faire affaire avec plusieurs organismes de surveillance »

Comme nous l'avons mentionné à plusieurs reprises, des structures sont nécessaires pour encadrer les différentes disciplines de l'industrie financière au Québec.

À moins de faire table rase de tout le modèle actuel et de centralisé au sein d'un même organisme tous les pouvoirs de supervision et d'encadrement pour toutes les disciplines, incluant l'assurance de dommage et les valeurs mobilières de plein exercice, les institutions financières et les cabinets continueront de faire affaire avec plusieurs organismes.

Le rapport traite, parfois ouvertement et parfois subtilement, uniquement de la disparition de la CSF au profit de l'ACFM.

Remplacer l'un par l'autre ne diminue en rien le nombre d'organismes avec qui les institutions financières et les cabinets devront faire affaire puisqu'il faudra bien encadrer les disciplines de l'assurance de personnes et de la planification financière d'une manière ou d'une autre.

Ce remplacement ne fait pas disparaître l'OCRCVM ou la ChAD, ni le surintendant des institutions financières, ni les autres organismes qui encadrent un pan ou un autre de notre industrie.

Notre industrie est hautement intégrée et touche de multiples aspects de la vie financière des consommateurs. C'est encore plus vrai pour les grandes institutions financières. Il ne faut donc pas se surprendre de la multiplicité des organismes de surveillance. Chaque institution ou cabinet doit, à notre avis, assumer le degré de multidisciplinarité adopté plutôt que de se plaindre de ses propres choix et de leurs conséquences.

5. «Une harmonisation du secteur du courtage en épargne collective difficile à compléter avec le reste du Canada»

Le rapport identifie cet élément comme étant un enjeu sans spécifier les éléments qui restent à harmoniser ni la nécessité d'une telle harmonisation.

Les ACVM ont mené, au cours des dernières années, plusieurs consultations sur le sujet. Ces consultations ont parfois mené à d'importantes réformes réglementaires qui ont profondément impacté l'industrie.

Aujourd'hui, la réglementation est la même, à peu de choses près, dans chacune des provinces canadiennes. Les rares différences qui subsistent sont mineures et n'impactent pas de manière importante les activités de l'industrie ou la protection des consommateurs. Elles ont souvent trait à l'existence du droit civil au Québec ou encore au fait que le modèle québécois est plus exigeant ou mieux adapté que celui ayant cours au Canada.

D'ailleurs, tout changement réglementaire est normalement piloté par les ACVM qui mènent des consultations pancanadiennes et adoptent, de concert, les modifications estimées nécessaires.

Nous croyons donc qu'il s'agit d'un débat quelque peu stérile ou idéologique qui ne trouve pas d'assise ou de justification concrète au regard de la protection des consommateurs ou de la conduite des affaires de l'industrie.

Recommandation 4 : Prévoir qu'un consommateur puisse être indemnisé lorsqu'il est victime d'une fraude commise par un représentant certifié, même si la réclamation concerne la vente de produits que le représentant n'était pas autorisé à offrir.

La protection du consommateur est un objectif primordial que tous doivent rechercher. Nous souscrivons pleinement aux objectifs du législateur à cet effet et nous estimons être en première ligne afin d'assurer l'intégrité du système et la protection des investisseurs.

Nous avons déjà, lors d'une consultation antérieure de l'Autorité des marchés financiers, eu l'occasion de nous prononcer sur ce sujet. Nous joignons une copie de notre mémoire de l'époque en annexe à celui-ci. Toutefois, pour les fins de la présente, voici en quelques points, notre position que nous réitérons :

Nous croyons que le consommateur a un devoir essentiel, soit celui de s'informer adéquatement afin de prendre des décisions éclairées. Le consommateur devrait, à notre avis, prendre des mesures raisonnablement nécessaires pour vérifier l'inscription du représentant, ce que cette inscription lui permet d'accomplir et les produits qui peuvent être transigés ou recommandés.

Même s'il est parfois difficile pour le consommateur de s'y retrouver parmi les différents titres et certificats, ce n'est pas en nivelant par le bas que nous parviendrons à rehausser le niveau de littératie financière du public ou ses connaissances générales en matière de services financiers.

L'Autorité des marchés financiers, les Chambres et l'industrie ont un devoir d'éducation et ce n'est pas en nivelant par le bas ou en couvrant mur à mur les consommateurs par le fonds d'indemnisation que nous parviendrons à rehausser le niveau de connaissances du public.

Nous craignons que la certitude d'être couvert ne mène le consommateur à la négligence ou à l'insouciance et que, de ce fait, la vigilance que nous appelons de nos vœux n'en soit amoindrie. Ce serait l'intégrité des marchés et de l'industrie qui en seraient affectés.

Il est tentant de rechercher une solution simple à un problème complexe. Surtout lorsque la vraie solution implique l'éducation et le temps requis pour y parvenir. Nous croyons toutefois que nous ne pouvons faire l'économie de cette question et que ce n'est pas en couvrant tous les actes, pour peu que le fautif détienne l'une des certifications de l'AMF, que nous réglerons la question.

Recommandation 5 : Mettre à contribution des représentants de l'industrie dans le processus décisionnel du Fonds d'indemnisation des services financiers.

La contribution de l'industrie est un élément souhaitable, dans la mesure où elle n'empêche pas le fonds de jouer son rôle.

Nous croyons que la mise en place d'un comité de vérification de la gestion du fonds, lequel comité comprendrait des représentants de l'industrie et des consommateurs, serait une valeur ajoutée.

Toutefois, si la voie choisie était celle où des représentants de l'industrie seraient directement impliqués dans la gestion du fonds, nous nous questionnons sur le mode de sélection et le poids de ces représentants au sein du fonds. Nous n'avons pas d'opinion précise sur le sujet si ce n'est qu'une consultation sur un projet précis devrait être mise de l'avant afin que nous ayons des éléments concrets à apprécier afin de donner notre opinion.

3. Les questions du rapport

Dans un même esprit de respect des thèmes énoncés et pour faciliter votre analyse, nous proposons ici de reprendre chacune des questions soulevées dans le rapport et d'y apporter nos réponses, analyses et commentaires.

Question A : Est-ce que selon vous les avantages du double encadrement excèdent les coûts engendrés?

Absolument, d'autant plus que les coûts dont fait mention le rapport ne sont pas détaillés, chiffrés et, selon notre évaluation, n'existent même pas.

Le régime d'encadrement actuel, loin d'engendrer des coûts additionnels permet même des économies importantes en comparaison avec l'imposition de l'ACFM au Québec.

Actuellement, sous le régime québécois, un courtier en épargne collective doit acquitter un frais de 54.25\$ au moment de son inscription à ce titre auprès de l'AMF. Il n'y a aucun coût annuel payable pour le maintien de son inscription.

À ce montant s'ajoute, lors de l'inscription de chaque représentant du courtier, la somme de 366\$. Cette somme est également payable chaque année pour le maintien de l'inscription du représentant. Il faut également y ajouter un montant de 75\$ pour les frais de BDNI de même

que la somme de 327.68\$ pour la cotisation à la CSF. Un total de 768.68\$ est donc payable pour chaque représentant rattaché selon le régime actuel.

Notons que le paiement de la cotisation à la CSF par le courtier dispense le représentant détenant également une certification en assurance de personnes ou en planification financière de payer à nouveau cette cotisation. Il n'y a pas de double facturation.

L'arrivée de l'ACFM au Québec n'aurait pas nécessairement pour effet d'annuler la cotisation de la CSF pour les autres disciplines que l'épargne collective. Il y aurait donc, de ce seul fait, une augmentation du fardeau financier pour l'industrie.

Notons également que la pratique de Mérici, comme de la majorité des courtiers en épargne collective indépendants, est de facturer les frais de permis, de BDNI et la cotisation de la CSF aux représentants.

En comparaison, une inscription à l'ACFM pour un courtier comme Mérici requiert le versement d'un acompte de 3000\$ et le paiement d'une cotisation annuelle basée sur le montant d'actifs sous gestion selon l'échelle suivante :

Sur les 500 premiers millions de dollars sous gestion :	89\$/million
Sur la tranche suivante de 500 millions de dollars :	83\$/million
Sur la tranche suivante de 4 milliard de dollars :	77\$/million
Sur la tranche suivante de 5 milliard de dollars :	71\$/million
Sur la l'excédent de 10 milliard de dollars :	66\$/million

À ces frais d'adhésion s'ajoute le coût pour le fond d'indemnisation de l'ACFM qui est de 6.65\$/million de dollars sous gestion.

Ce coût est un ajout en comparaison au modèle québécois actuel et représente plusieurs dizaines de milliers de dollars annuellement pour un courtier de la taille de Mérici. Ce coût réduit d'autant la rentabilité du courtier, sa capacité à se développer et à résister aux moments plus difficiles de même que sa valeur marchande.

Les courtiers québécois qui ont des activités à l'extérieur du Québec et qui sont déjà membres de l'ACFM paient actuellement leur cotisation sur les actifs hors Québec seulement, ceux dans les provinces où l'adhésion à l'ACFM est obligatoire. Advenant la reconnaissance de l'ACFM au Québec et l'obligation d'y souscrire, ces courtiers verraient leur cotisation augmenter de manière importante et subiraient des impacts négatifs de ce fait.

Au-delà des coûts, le régime d'encadrement actuel, qualifié de double encadrement par le rapport, nous satisfait.

Nous sommes d'avis que tout est perfectible et, pour avoir de nombreuses discussions sur le sujet avec différents acteurs de l'industrie, cet avis est largement partagé, y compris par les organismes d'encadrement eux-mêmes.

Les acteurs de l'industrie et d'encadrement ont appris à se connaître et à travailler ensemble avec les années et les pratiques se sont développées. De notre point de vue et expérience il y a, depuis quelques années, une amélioration notable des relations tant avec l'AMF que la CSF. Des échanges constructifs ont lieu et une meilleure compréhension des enjeux mutuels en ressort.

La CSF est un organisme qui veille avec rigueur à la discipline et à la formation de ses membres. Elle améliore sa notoriété publique et sa bonne gestion est reconnue. L'expertise de la CSF ne fait aucun doute et il s'agit, à notre avis, d'un élément important dans la protection du consommateur et de la santé de l'industrie.

L'AMF est un régulateur intégré qui fait école et qui, depuis quelques années, a notablement amélioré ses processus et sa communication avec l'industrie.

Les différentes branches de l'industrie financière sont intimement inter reliées, la manifestation la plus manifeste étant que la majorité des acteurs sont actifs dans plusieurs disciplines.

Ce fait milite en faveur d'organismes de régulation qui ont une vue qui transcende l'industrie et qui ne se limite pas à un seul domaine.

Nous croyons qu'il ne faut pas, sur la base de faits qui ne sont appuyé d'aucune preuve publique, tangible et documentée, démanteler ce modèle pour en créer un nouveau qui aurait pour principal défaut de nous remettre à la case départ et de rendre incertain la conduite des affaires de l'industrie.

Il n'est aucunement démontré que ce nouveau modèle aurait plus d'avantages que d'inconvénients et, compte tenu du contenu du présent mémoire, nous doutons fortement qu'un changement de telle nature soit avantageux pour quelqu'un d'autre que Toronto.

Question B : Si non, que proposez-vous comme encadrement?

Tel que précédemment énoncé, le système actuel nous convient bien que certains ajustements pourraient être apportés pour faciliter la conduite des affaires et augmenter la protection des investisseurs.

Actuellement, puisque l'encadrement des cabinets et des courtiers est effectuée par l'AMF et celui des représentants par la CSF, il existe un vide communicationnel entre le cabinet/courtier

et la CSF au moment pour cette dernière de faire enquête ou de prendre des mesures à l'encontre d'un représentant.

Ce vide communicationnel s'explique, d'une part, par le champ juridictionnel de l'organisation mais également par des contraintes légales qui empêchent la CSF de communiquer des renseignements au cabinet ou au courtier ou même qui l'empêche d'informer ces derniers de l'existence d'une enquête sur l'un de leurs représentants.

Nous suggérons donc de revoir le cadre légal afin de permettre ou, mieux encore, d'obliger la CSF à impliquer le cabinet ou le courtier dans le cadre d'une enquête ou de procédures à l'encontre d'un représentant, de manière à ce que le cabinet ou le courtier puisse prendre également les mesures nécessaires et appropriées afin de superviser les activités de ce représentant pendant les démarches de la CSF et de s'assurer de la protection du public.

Bien entendu, la mise en place d'un tel mécanisme requiert une certaine prudence et des mesures de contingence ou d'exception pourraient être mise en place afin d'assurer la confidentialité des éléments sensibles d'une enquête de même que la conservation de la preuve.

Nous vous invitons à entreprendre une consultation sur le sujet afin de recevoir les opinions de l'industrie et des consommateurs et, ultimement, à légiférer sur la question.

Également, l'encadrement des très petits cabinets pourrait être revu afin de mieux refléter la réalité de ces organisations, maximiser les ressources déployées et mieux protéger les consommateurs.

Une pratique répandue dans l'industrie est qu'un représentant exerçant dans une discipline de l'assurance de personnes ou de la planification financière se crée un cabinet, dûment inscrit auprès de l'AMF à ce titre, principalement pour des raisons organisationnelles et/ou fiscales.

Ces cabinets n'ont pas *a priori* pour but de dispenser des services aux consommateurs et ne visent pas à croître pour compter plusieurs représentants.

Ils servent principalement à recevoir les commissions ou honoraires générés, à payer les dépenses et à verser un salaire ou des dividendes à l'actionnaire, normalement le représentant inscrit. L'excédent des revenus qui ne sont pas dépensés ou versés peuvent ainsi croître, ce qui est avantageux fiscalement pour le représentant puisque ces sommes ont été plus faiblement imposées, mettant donc un capital d'investissement plus imposant à la disposition du représentant par l'entremise de son cabinet.

La structure de ces cabinets, leur destination particulière et le fait qu'ils ne comptent souvent qu'un seul ou très peu de représentants en font des entités particulières qu'il conviendrait peut-

être d'encadrer différemment, en confiant leur supervision à l'entité responsable d'encadrer les représentants eux-mêmes, la CSF.

De la même manière, les exigences réglementaires imposées aux dirigeants de ces cabinets et au cabinet lui-même pourrait être revu pour être allégé, considérant la nature de leurs activités réelles.

Nous aborderons, à même les prochaines questions ou dans le cadre de la quatrième section de notre mémoire, d'autres avenues à explorer ou à emprunter pour améliorer l'encadrement de l'industrie, ses pratiques et la protection des investisseurs.

Nous croyons que ces mesures, plus ciblées et adaptées à la réalité du terrain, pourraient permettre une amélioration importante des pratiques de l'industrie et réduire grandement certains irritants de ses acteurs tout en favorisant la protection des consommateurs.

Question C : Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager dans le cas particulier des représentants en épargne collective et plans de bourses d'études?

Comme nous en avons fait mention précédemment, nous croyons que le régime d'encadrement actuel est adéquat et que le fardeau de la preuve incombe aux partisans du changement, que ce fardeau ne saurait être déchargé par l'avancement de simples considérations idéologiques ou sur la base d'opinions et que des faits et preuves concrets doivent être avancés pour fonder un changement quelconque.

Nous avons rapidement compris, avant même de prendre connaissance des questions du rapport, que l'idée de reconnaître l'ACFM à titre d'OAR au Québec pour le domaine de l'épargne collective était une idée bien vivante, malgré les consultations antérieures et les décisions sur la question.

Nous croyons avoir fait la démonstration que la reconnaissance de l'ACFM au Québec entraînerait plus d'inconvénients que d'avantages et que ces inconvénients risquent même d'entraîner la disparition ou l'affaiblissement de tout un pan de l'industrie ce qui serait, à notre avis, au détriment de la vitalité de cette même industrie et donc, du consommateur.

Toutefois, même si nous sommes grandement partisans du modèle d'encadrement actuel, lequel comprend beaucoup plus d'avantages que d'inconvénients, nous croyons que certains éléments pourraient améliorer la situation actuelle tout en favorisant la vitalité et la compétitivité de l'industrie.

1- L'incorporation des représentants en épargne collective

Il s'agit d'une demande récurrente de l'industrie depuis de nombreuses années, laquelle n'a jamais été accordée par le législateur bien que nous en soyons passés très près en 2013 avec le dépôt du projet de loi 58, lequel est mort au feuilleton lors du déclenchement des élections en 2014.

Malheureusement, le gouvernement actuel n'a pas rappelé ce projet de loi.

Nous profitons donc de la présente pour réitérer notre demande de permettre l'incorporation des représentants en épargne collective et, incidemment, de permettre aux courtiers de verser les commissions générées à la personne morale ainsi constituée par le représentant.

La situation actuelle est hautement inéquitable pour les représentants en épargne collective en comparaison avec d'autres disciplines du domaine financier comme l'assurance de personnes ou encore en comparaison avec d'autres professions comme les avocats, notaires ou médecins.

L'impossibilité pour les représentants en épargne collective de se créer une personne morale et d'y faire verser les commissions ou honoraires générés les place donc dans une situation désavantageuse par rapport à certains compétiteurs, notamment du domaine de l'assurance de personnes qui, eux, peuvent conseiller et vendre des fonds distincts et faire verser dans leur cabinet les commissions générées.

Nous craignons que cette disparité n'incite certains représentants détenant la double certification (assurance de personnes et épargne collective) à privilégier la vente de fonds distinct nonobstant le meilleur intérêt du client ou encore à délaisser le secteur de l'épargne collective au profit de l'assurance de personnes.

Considérant les particularités des différents produits (fonds communs et fonds distincts), notamment leurs coûts, couvertures et mécanismes de souscription, nous craignons que ce soit le consommateur qui sort perdant de cette situation.

Nous vous invitons donc à remettre la question à l'ordre du jour, à prendre connaissance, si ce n'est déjà fait, de la consultation sur le sujet menée par votre ministère en 2011 et à prendre les mesures requises pour régler cette distorsion dans le marché qui nuit à la compétitivité de l'épargne collective.

2- L'adoption d'un mode de réforme mieux adapté et plus serein

Nous sommes conscients de la liberté dont jouissent l'AMF et les ACVM dans le cadre de leur mandat. Toutefois, nous ressentons le besoin de vous faire part d'une préoccupation

importante que nous avons déjà communiquée dans le passé à l'AMF à l'occasion d'autres consultations.

Depuis les 15 dernières années et plus particulièrement depuis 10 ans, l'industrie des services financiers, au premier chef celle des valeurs mobilières, ont subi un très grand nombre de réformes réglementaires qui ont grandement modifié les procédures, obligations et jusqu'à l'équilibre des forces en présence.

Nous reconnaissons que ces réformes ou réflexions s'effectuent, dans la grande majorité des cas, de manière objective et respectueuse de l'industrie dans son ensemble.

Toutefois, le rythme auquel ces réformes ou modifications sont implantées représente un défi de très grande taille pour tous les acteurs de l'industrie lesquels doivent, à chaque nouveauté, adapter le cadre de supervision, les processus opérationnels et d'encadrement, revoir les outils de travail, s'assurer que l'ensemble des employés et représentants sont adéquatement formés et informés et même éduquer les clients sur les changements effectués.

Le rythme est à ce point rapide depuis plusieurs années que nous remarquons que certains peinent à le suivre, sont confus ou complètement dépassés. Cela entraîne des risques opérationnels et de conformité ou encore des abandons de carrière, une consolidation de l'industrie ou simplement la fermeture d'entreprises.

Nous craignons également que le rythme adopté, qui ne semble pas vouloir s'estomper avec les projets de consultation en cours ou ceux annoncés à venir, ne nuisent au diagnostic de certaines mesures déjà implantées, faussant la lecture de la situation et entraînant potentiellement la mise en place de réformes mal adaptées si ce n'est pas complètement nuisibles.

Nous souhaitons donc, bien candidement, que vous puissiez entendre notre appel et vous pencher sur la question. Nous ne voulons pas nous poser en obstacle à l'évolution des choses mais souhaitons ardemment que ces choses soient faites dans l'ordre, pour les bonnes raisons et de la bonne manière. Nous craignons que ce ne soit pas nécessairement le cas.

Question D : Dans le cas où l'ACFM serait reconnue, devrait-on conserver la protection du FISF en plus de la CPI?

Vous ne serez pas surpris que nous préférerions ne pas avoir à répondre à cette question. Celle-ci nous effraie d'autant plus que nous craignons qu'elle ne trahisse une idée préconçue en faveur de la reconnaissance de l'ACFM au Québec.

Mais nous refusons de prêter quelque intention que ce soit et nous répondrons à la question posée.

À notre avis, la CPI est incomplète en ce qu'elle ne couvre que les cas où le courtier se retrouve dans une situation d'insolvabilité.

Bien que l'histoire récente nous a démontré qu'une telle situation est possible, il nous apparaît peu probable qu'elle se reproduise régulièrement ou de manière massive. En effet, les courtiers doivent faire la démonstration sur une base régulière de leur solvabilité et toute situation à risque fait l'objet d'un suivi rigoureux de la part de l'AMF ou du régulateur en place.

Les informations que nous avons pu recueillir concernant le FISF démontrent que la majorité des réclamations proviennent non pas d'investisseurs ayant perdu leurs actifs suite à une faillite du courtier mais plutôt à la suite d'actes frauduleux ou fautif commis par celui-ci ou l'un de ses représentants. De tels préjudices ne sont pas indemnisés par la CPI.

Le consommateur se retrouverait donc perdant si seule la CPI couvrait les activités en matière d'épargne collective puisque sa couverture serait moins étendue et donc, ses possibilités de recouvrement amoindries.

Toutefois, nous devons, en toute franchise, indiquer clairement que la perspective de devoir cotiser à la fois à la CPI en plus du FISF ne nous enchante pas et représenterait un coût additionnel à la reconnaissance de l'ACFM au Québec, lequel coût s'ajoute à la liste précédemment établie.

Il y a donc un important débat à trancher sur la question et nous ne pouvons pas trancher en défaveur du consommateur tout comme nous ne pouvons nous tirer volontairement dans le pied.

Considérant notre position sur la reconnaissance de l'ACFM au Québec et en ajoutant les considérations relatives à l'indemnisation des consommateurs, nous croyons que le tout milite pour le maintien du modèle actuel, lequel nous semble perfectible afin de régler les irritants relevés par certains membres de l'industrie.

Question E : Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager dans le cas particulier des employés des assureurs?

Nous décelons, dans le rapport, deux éléments à distinguer l'un de l'autre : la question de l'encadrement de l'employé d'un assureur versus ses obligations déontologique d'une part et, d'autre part, l'attente, par le consommateur, de conseils de la part de l'employé d'un assureur.

Sur le premier enjeu, nous manquons d'informations ou d'imagination pour comprendre en quoi un code de déontologie, basé et rédigé selon des principes larges et qui sont (ou devraient être)

adoptés par tous, puisse être contradictoire avec certaines pratiques et procédures d'un assureur.

Nous ne pouvons nous empêcher de nous demander si de tels conflits existent et, si c'est réellement le cas, si le problème n'est pas plutôt du côté de l'assureur, de ses règles et procédures.

Il nous semble que tous les acteurs d'une même industrie au Québec doivent être assujettis au même code de déontologie. Nous ne saurions, en matière déontologique, créer un système à deux vitesses ou faire du nivellement par le bas.

Au-delà de ces quelques commentaires, nous préférons nous abstenir puisque nous manquons d'éléments pour nous prononcer.

Concernant l'attente du consommateur à recevoir des conseils indépendants de la part de l'employé d'un assureur, nous croyons que la question est légitime et mérite d'être posée.

Dans l'esprit du consommateur, lorsqu'il contacte une personne détenant une certification délivrée par l'AMF, que ce soit auprès d'un assureur ou d'un indépendant, il fait affaire avec un professionnel.

Le consommateur s'attend à ce que le professionnel agisse avec indépendance, discernement et dans le meilleur intérêt du client.

Il est donc logique de croire que cette attente du consommateur entre en conflit avec le modèle d'affaires des assureurs qui vont faire la promotion de leurs produits, y compris par l'intermédiaire de leur force de vente exclusive.

Incidemment, nous ne voyons que deux pistes de solutions :

- 1- Le législateur intervient dans le modèle d'affaires des assureurs pour décloisonner le tout et libérer les employés de leur obligation de conseiller ou vendre les produits «maisons» et oblige la mise en place d'un véritable courtage;
- 2- Le législateur intervient en adaptant le cadre réglementaire de manière à forcer les employés des assureurs à divulguer leur situation aux consommateurs et qu'ils ne peuvent distribuer que les produits de leur employeur.

L'option 1 nous semble loufoque et viendrait détruire le modèle d'affaires des assureurs, ce qui n'est pas forcément souhaitable.

L'option 2, bien qu'elle ne suscitera certainement pas l'enthousiasme des assureurs, a l'avantage de maintenir tout le monde dans un même cadre réglementaire et de favoriser une plus grande transparence envers les consommateurs.

Nous croyons également que, dans le cadre de l'application du code de déontologie, le syndic de la CSF saura faire la part des choses et ne blâmera pas l'employé d'un assureur qui aura conseillé un consommateur au mieux de ses capacités, en fonctions des outils et produits autorisés par son employeur.

Si ce n'était pas le cas, il faudrait tout bonnement interdire les réseaux captifs de représentants et obliger que tous deviennent parfaitement indépendants car, à notre avis, il ne faut pas créer deux catégories de représentants.

Cette idée nous plait mais nous doutons de son applicabilité. C'est pourquoi nous n'en faisons pas notre position.

Question F : Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager pour les experts en sinistre employés des assureurs?

Considérant que le secteur de l'assurance de dommage n'est pas un de nos champs de connaissance, d'expertise ou d'activité, nous ne nous prononcerons pas sur la question.

Question G : Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager pour les représentants autonomes?

Le représentant autonome a choisi son statut et en retire de nombreux bénéfices, au premier chef l'autonomie dans la conduite de ses affaires.

Le double encadrement, présenté comme un certain fardeau dans le rapport, ne nous semble pas particulièrement lourd, sous réserve de nos commentaires relativement aux cabinets de très petite taille dont nous avons traité précédemment.

4. Les autres éléments importants à considérer et nos commentaires généraux

L'encadrement des fonds distincts

Nous comprenons que le sujet que nous abordons ne fait pas explicitement partie de l'objet de la consultation.

Néanmoins, considérant l'importance de cet enjeu, nous avons décidé de profiter de l'occasion pour vous sensibiliser à ce que nous estimons être une anomalie, un avantage déloyal et même un risque pour la protection du consommateur.

Les fonds distincts sont considérés, au sens de la réglementation, comme des produits d'assurance de personne, conçus et distribués par des assureurs par l'entremise de conseillers en sécurité financière dûment inscrits.

En vertu de leur classification à titre de contrat d'assurance, les fonds distincts échappent à toute la réglementation relative au domaine des valeurs mobilières.

Or, à toute fin pratique, un fonds distinct est en tout point assimilable à un fonds communs à l'exception des éléments suivants :

- L'existence d'une garantie sur le capital (total ou partiel) au décès ou à l'échéance d'un terme (généralement 10 ans);
- Le traitement comme une police d'assurance-vie au moment du décès;
- Les frais de gestion généralement beaucoup plus élevés, principalement à cause de l'existence de la garantie sur le capital

Plusieurs fonds distincts sont mêmes quasiment identiques à certains fonds communs en ce qu'ils ont le même mandat, le même gestionnaire et la même composition en termes d'actifs.

Nous ne souhaitons pas nous prononcer sur l'opportunité ou l'efficacité des fonds distincts à titre de produits d'investissement.

Toutefois, nous comprenons mal que l'encadrement de tels produits soit radicalement si différent alors que leur similarité avec les fonds communs est aussi frappante.

C'est un peu comme si deux jumeaux aux aptitudes physiques identiques voulaient faire une course, qu'on offre au premier une paire de souliers de course neufs et au second, on attache un boulet au pied droit sous prétexte que le règlement est ainsi fait.

Ce qui devrait être une course équitable et compétitive est faussée dès le départ, par faute d'une réglementation inadéquate.

Concrètement, nous considérons que le traitement différentiel entre les fonds communs et les fonds distincts est problématique pour les raisons suivantes :

- **Le fardeau réglementaire est beaucoup plus exigeant pour les fonds communs que les fonds distincts**

Avec les nombreux changements réglementaires des 10 à 15 dernières années dans le domaine des valeurs mobilières, le fardeau, l'encadrement et les exigences se sont considérablement accrues du côté des fonds communs.

Cet accroissement ou ce resserrement des exigences n'a pas eu lieu relativement aux fonds distincts.

Alors que le courtier en épargne collective et son représentant doivent établir un profil d'investisseur, connaître le client et le produit, respecter les règles du modèle relation courtier-client, respecter les règles de convenance et une foule d'autres obligations, toutes encadrées par des procédures et des règles internes bien définies, il n'y a rien d'aussi exigeant en assurance de personnes pour le conseil et la vente de fonds distincts.

Cet écart, en plus d'engendrer des coûts pour le courtage en épargne collective qui n'ont pas leur corolaire en assurance de personne, complexifie la tâche du représentant en épargne collective en comparaison avec son homologue qui porte le titre de conseiller en sécurité financière.

Parfois, ledit représentant est lui-même conseiller en sécurité financière et la tentation peut être forte de privilégier la vente de produits dans une discipline plutôt qu'une autre pour simplifier ses opérations.

- **Les exigences de formation initiale et continue pour la discipline de l'assurance de personne ne couvrent pas la gestion des investissements.**

La formation initiale d'un conseiller en sécurité financière ne comprend pas ou très peu de matière relativement à la finance, aux fonds, aux marchés et aux autres éléments pourtant essentiels pour conseiller adéquatement le consommateur dans la gestion de ses investissements.

Il n'existe également pas d'exigence de formation continue obligatoire exclusivement liée à la vente de fonds distincts.

Nous pourrions donc avoir un conseiller en sécurité financière, par ailleurs parfaitement compétent en matière d'assurance de personnes, conseiller un client dans la gestion de ses investissements alors qu'il n'y comprend personnellement absolument rien et n'a aucune connaissance pertinente en la matière.

Cette possibilité, que nous validons à l'occasion sur le terrain, nous donne froid dans le dos et nous fait craindre pour la protection des consommateurs et de leur patrimoine.

- **La rémunération générée par les fonds distincts est plus élevée, donne ouverture à des concours de vente ou de gratification et peut recevoir un traitement fiscal préférentiel**

La rémunération rattachée à la vente de fonds distincts est généralement plus élevée que celle en fonds communs, en plus de permettre l'atteinte de seuils de bonification important auprès des assureurs ou cabinets. Cette rémunération plus élevée est possible, entre autre, grâce aux frais plus élevés des fonds distincts en comparaison avec les fonds communs.

Également, à titre de produit d'assurance-vie, le fonds distinct entre dans la comptabilisation des concours de vente ou incitatifs que tiennent encore de nos jours les assureurs ou certains cabinets.

Rappelons que ces concours et incitatifs sont interdits, à juste titre, dans le domaine des valeurs mobilières.

De plus, puisque les commissions générées à titre de conseiller en sécurité financière peuvent être versées entièrement à un cabinet, ce qui n'est pas permis en épargne collective, la vente de fonds distincts est d'autant plus attractive qu'elle peut permettre une plus grande efficacité fiscale.

Pour l'ensemble des raisons énumérées, nous craignons que cet écart réglementaire ne crée une distorsion dans le marché. Cette crainte commence à se manifester puisque nous avons observé le mouvement de certains actifs détenus dans des fonds communs vers des fonds distincts au cours des derniers mois.

Cette distorsion est causée par une réglementation inadéquate qui ne qualifie pas le fonds distinct pour ce qu'il est : une valeur mobilière. Une valeur mobilière déguisée, certes, mais nous ne changeons pas d'identité le 31 octobre de chaque année, même si nous nous déguisons!

Nous ne disons pas que les fonds distincts ne devraient pas exister. Mais nous sommes inquiets des écarts réglementaires qui pourraient favoriser leur vente pour de mauvaises raisons ou encore qui permettent leur vente par des gens qui n'en ont peut-être pas la compétence.

Nous croyons donc qu'il serait approprié et salubre que vous étudiez la question de manière plus approfondie et, le cas échéant, il nous fera plaisir de participer aux discussions sur le sujet.

La spécificité québécoise, son expertise et la capacité d'être entendus

La reconnaissance de l'ACFM à titre d'OAR au Québec implique de reconnaître un organisme canadien, basé à Toronto, pour effectuer un travail qui est actuellement fait par des québécois.

Nous craignons qu'un tel transfert de pouvoirs et de responsabilités n'entraîne une perte d'emplois de qualité et qualifié en plus de causer une perte d'expertise certaine au profit d'une organisation extérieure.

Il nous apparaît déplorable, qu'alors que le modèle québécois est souvent cité en exemple et est envié, notamment en Ontario, nous le démantèlerions au profit d'une organisation elle-même basée en Ontario.

Nous croyons également que la reconnaissance de l'ACFM au Québec diluera la capacité des courtiers et représentants québécois à être entendus, à influencer les prises de position de l'OAR et son processus réglementaire.

Alors que le régime actuel nous permet une certaine écoute, dans notre langue maternelle, et une certaine influence sur les débats et discussions en cours, il est logique de croire que les choses ne seront pas aussi simples une fois noyées dans un grand ensemble canadien, basé à Toronto, à forte majorité anglophone et dominé par les grands joueurs de l'industrie.

Nous croyons donc que la prudence est de mise car, en plus de tous les impacts et inconvénients pécuniaires et organisationnels que nous avons soulevé dans le présent mémoire, la reconnaissance de l'ACFM entraînerait des inconvénients majeurs de nature économique, politique et social à ne pas négliger et qui pourraient avoir un impact sur le Québec, les consommateurs et l'industrie en général.

La présente consultation

Nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de vous sensibiliser à notre position particulière relativement à la révision de la *Loi sur la distribution des produits et services financiers* et à d'autres enjeux de l'industrie.

Toutefois, nous ne pouvons passer sous silence le contexte dans lequel s'est déroulé la présente consultation, lequel n'était peut-être pas optimal pour permettre une réflexion et des échanges les plus constructifs et complets qui soient.

La publication du rapport, en fin de session parlementaire et un vendredi après-midi nous a quelque peu heurté alors que le sujet est d'importance et pourrait avoir un impact majeur sur la protection des consommateurs et l'industrie en général.

La période de consultation, en plein été et se terminant au retour à l'automne alors qu'il s'agit d'une période achalandée dans notre domaine ne permettait pas, à notre avis, la tenue d'une consultation optimale dans un cadre serein où tous auraient le bénéfice de la réflexion et de la discussion.

Heureusement, vous avez accepté une prolongation du délai pour la production des mémoires, courte, mais grandement appréciée.

En espérant que ce commentaire, livré sans amertume et sans procès d'intention, puisse guider les prochaines étapes de votre travail et influencer le mode de consultation et de concertation que vous choisirez d'adopter avec l'industrie, votre premier partenaire dans la réussite financière des québécois.

Conclusion

Les enjeux sont majeurs et l'occasion, unique. Nous souhaitons qu'il ne s'agisse que d'une première occasion de discussion sur les nombreux enjeux soulevés dans le rapport et qu'avant tout changement réglementaire ou législatif concret, nous ayons la chance d'approfondir la discussion afin de bien cerner les bénéfices et les impacts à venir.

Nous en profitons également pour vous mettre en garde contre le chant des sirènes de certains joueurs majeurs de l'industrie qui, sous des statistiques qui peuvent paraître impressionnantes (nombre de représentants, actifs sous gestion, chiffre d'affaires, etc.), ont des intérêts commerciaux propres à leur état d'institutions financières ou d'assureurs et peuvent avoir une conception différente de la valeur du conseil, de l'intérêt du consommateur ou encore des critères essentiels servant à mesurer la santé de l'industrie financière du Québec.

Nous espérons profondément que votre démarche de consultation est réellement sincère et que nous aurons l'occasion de poursuivre la discussion, en privé ou dans un cadre formel de consultations, relativement aux enjeux de l'industrie des services financiers en général. En effet, il nous apparaît hasardeux ou minimaliste de fonder une réforme importante de l'industrie financière québécoise sur la base d'un seul rapport et d'une seule consultation.

En ce sens, vous pouvez compter sur notre entière collaboration, dans un esprit constructif et visionnaire, pour élaborer davantage notre position et pour vous sensibiliser à des enjeux qui

sont parfois méconnus ou négligés mais qui n'en demeurent pas moins importants pour l'intégrité des marchés et la protection des consommateurs.

Nous terminons en vous remerciant de l'occasion qui nous a été donnée de vous présenter notre point de vue et en vous souhaitant la meilleure réflexion pour la suite de vos travaux.



Michel Boutin
Président



Me Maxime Gauthier
Chef de la conformité