

Le 23 septembre 2015

Comité d'experts pour étudier des solutions de rechange aux politiques sur la planification financière et les conseils financiers

a/s de : Édifice Frost Nord, local 458

4<sup>e</sup> étage, 95 rue Grosvenor

Toronto (Ontario)

M7A 1Z1

Envoyé par courriel à l'adresse : [Fin.Adv.Pln@ontario.ca](mailto:Fin.Adv.Pln@ontario.ca)

Madame et messieurs les membres du Comité d'expert :

**OBJET : Consultation sur les politiques pour la planification financière et les conseils financiers**

---

## I. Résumé

1. FAIR Canada félicite le gouvernement de l'Ontario d'avoir érigé en priorité la nécessité de disposer de services de planification et de conseils financiers professionnels et éclairés qui servent au mieux les Ontariens.
2. De plus en plus d'Ontariens (et de Canadiens) sont contraints de devenir plus autonomes pour ce qui est de leur épargne en vue de la retraite et sont amenés à investir sur les marchés de capitaux en raison de la baisse des régimes de pension d'employeur. De ce fait, l'inadéquation du cadre réglementaire en vigueur est devenue, à juste titre, une source d'inquiétudes pour les décideurs politiques et la société dans son ensemble.
3. Des initiatives précédentes visant à s'attaquer à la question de la mauvaise qualité des conseils financiers et au manque de réglementation en matière de planification financière ont échoué en raison de la nature fragmentée de la réglementation sur les services financiers en Ontario (et au Canada en général), d'une incapacité ou d'une réticence à coordonner le processus d'élaboration des politiques et d'une farouche opposition des intervenants du secteur. **FAIR Canada est intimement convaincue qu'il est impératif de mettre en place une solution complète et coordonnée s'intéressant exclusivement aux besoins et aux capacités des consommateurs.**
4. De nombreux faits concourent à indiquer que les consommateurs ne sont pas suffisamment protégés dans le cadre réglementaire existant et qu'il est urgent de procéder à une réforme. FAIR Canada estime que les éléments suivants sont requis :

---

1, rue Yonge, bureau 1801 | Toronto, Ontario | M5E 1W7 | 416 214-3440 | [www.faircanada.ca](http://www.faircanada.ca)

- (i) Un régime réglementaire destiné à vérifier si les produits vendus aux consommateurs répondent à leurs besoins et servent leur intérêt supérieur;
- (ii) Le traitement uniforme des consommateurs dans tout le spectre réglementaire;
- (iii) Des représentants de consommateurs convenablement rémunérés et informés et impliqués dans le processus de prise de décisions;
- (iv) Une norme réglementaire sur l'intérêt supérieur applicable à tous les conseils financiers donnés aux consommateurs.

5. Les réformes doivent avoir les effets suivants :

- (i) Les consommateurs reçoivent un niveau semblable de protection pour leurs investissements et des conseils liés à ces investissements, quel que soit le secteur financier source du produit ou du service.
- (ii) Des produits de placement semblables devraient être régis de la même façon.
- (iii) Les règlements concernant les établissements de services financiers ne sont pas distincts de ceux visant les employés et les agents (c.-à-d. les prestataires de services financiers). Il est nettement plus efficace d'avoir un organisme de réglementation chargé de superviser l'entité et ses employés et agents, compte tenu des modèles d'affaires, des structures de rémunération et des obligations de surveillance, etc..
- (iv) Tous les fournisseurs de services financiers sont soumis à un système interprovincial d'octroi de licences et à une exécution réciproque automatique des mesures disciplinaires par tous les organismes de réglementation du secteur des services financiers. Une sanction disciplinaire contre un individu ou une société par tout organisme de réglementation de services financiers doit automatiquement se solder par une action disciplinaire équivalente de l'ensemble des autres organismes de réglementation du secteur des services financiers contre ce même individu ou cette même société.
- (v) Une base de données nationale, exhaustive et conviviale devrait être établie pour que les consommateurs canadiens puissent vérifier l'enregistrement et les antécédents disciplinaires de tout individu ou de toute société offrant des conseils d'investissement (notamment de la planification financière), que ces conseils proviennent d'un acteur du secteur réglementé des assurances ou des valeurs mobilières ou du secteur bancaire.
- (vi) Les organismes de réglementation et les services de médiations devraient collaborer dans le but d'offrir aux consommateurs de services financiers un point d'entrée unique pour porter plainte de façon qu'ils ne soient pas obligés

de se débrouiller seuls pour se faire entendre dans le labyrinthe réglementaire. Les plaintes d'une personne doivent être orientées au bon endroit en vue d'une résolution par un personnel spécialement formé à cet effet plutôt que d'accepter que le consommateur soit envoyé ailleurs sans avoir la certitude que sa plainte sera prise en compte.

6. L'harmonisation de la protection réglementaire est nécessaire et elle devrait être accompagnée de l'accroissement du niveau de compétence ainsi que du renforcement de la norme légale qui régit les fournisseurs de services financiers. On devrait procéder à des réformes afin de respecter une norme réglementaire sur l'intérêt supérieur et d'accroître le niveau d'instruction et de compétence.
7. **Une personne (ou la société qu'elle représente) ne devrait pas être autorisée à se présenter comme un professionnel fournissant des conseils financiers (notamment de la planification financière) à moins qu'elle n'ait atteint un niveau uniforme et objectif de compétence et qu'elle ne dispense des conseils impartiaux qui respectent l'intérêt supérieur du client.**
8. **FAIR Canada recommande que le gouvernement introduise des obligations législatives ou réglementaires devant être remplies avant qu'une personne puisse se présenter comme un planificateur financier.** Ces obligations devraient comprendre l'atteinte d'un niveau de compétence uniforme spécifique et l'obtention d'un certificat ou d'un permis octroyés par un organisme de réglementation des services financiers désigné comme condition de pratique de la profession de « planificateur financier ». Une norme objective de compétence et la surveillance par un organisme de réglementation des services financiers devraient être exigées, que la personne formule ou non des recommandations commerciales individuelles au sujet de produits de placement.
9. **FAIR Canada invite le gouvernement de l'Ontario à instituer une norme réglementaire sur l'intérêt supérieur afin que les consommateurs puissent s'attendre, à juste titre et en toute sécurité, à ce que leurs conseillers financiers et leurs planificateurs financiers leur donnent des conseils professionnels de qualité. Nous demandons également au gouvernement de conférer au système réglementaire l'ensemble des ressources nécessaires en matière de conformité et d'application afin de permettre la mise en place de cette norme.**
10. Les établissements de conseils financiers et de planification financière soutiennent qu'une obligation réglementaire sur l'intérêt supérieur n'a pas lieu d'être dans la mesure où l'ensemble des conseillers de placement est déjà tenu de respecter une obligation fiduciaire de Common law lorsque la situation l'exige. Ils ont raison d'affirmer que les tribunaux imposent une obligation fiduciaire dans certains cas. **Toutefois, les professionnels du secteur des placements devraient être tenus d'agir dans l'intérêt supérieur de leurs clients en tout temps et pas seulement à certains moments. Par ailleurs, les investisseurs doivent savoir immédiatement que l'ensemble des conseils**

qu'ils reçoivent repose dans chaque cas sur leur intérêt supérieur et pas seulement lorsque quelqu'un décide ultérieurement que « la situation l'exige ».

11. Afin de permettre aux consommateurs d'obtenir des conseils financiers professionnels et éclairés, il faut interdire les formes de rémunération conflictuelles, notamment les commissions intégrées versées à des tiers. Ce n'est qu'alors que les fournisseurs de services financiers (y compris les planificateurs financiers) seront en mesure de fournir des conseils de manière à aligner les intérêts du consommateur et ceux de son conseiller. Même en l'absence d'une norme réglementaire sur l'intérêt supérieur (que FAIR Canada recommande vivement), la suppression de ces sources importantes de conflits entre le conseiller et le consommateur doit avoir lieu afin que le consommateur soit adéquatement protégé.

## II. Contexte de la consultation en cours

Dans le document intitulé Perspectives économiques et revue financière de l'Ontario de 2013, le gouvernement s'est engagé à étudier les avantages qu'il y aurait à établir une réglementation s'appliquant plus précisément aux planificateurs financiers et a reconnu que « les personnes qui font appel à des conseillers financiers s'attendent à recevoir des avis professionnels judicieux en matière de planification financière afin de s'assurer que les placements qu'ils décideront de faire correspondent le mieux possible à leurs objectifs financiers ». Deux consultations auprès des intervenants ont été ensuite menées en 2014. FAIR Canada a assisté à ces consultations et a présenté une lettre de commentaires<sup>1</sup>. Par la suite, dans le document intitulé Perspectives économiques et revue financière de l'Ontario de 2014, le gouvernement a annoncé qu'il formerait un comité d'expert en vue d'établir un mandat en consultation avec les parties concernées et a déclaré que :

« De plus en plus, les particuliers doivent assurer eux-mêmes la sécurité de leur revenu et ont besoin de services de planification et de conseils financiers judicieux et professionnels. Pour aider les consommateurs à faire des choix et des placements éclairés, le gouvernement procède à la nomination d'un comité d'experts qui envisagera avec soin une réglementation mieux adaptée concernant les conseillers financiers, dont les planificateurs financiers<sup>2</sup> ».

En avril dernier, l'annonce de l'identité des membres du comité d'experts a été faite<sup>3</sup>. L'annonce indiquait que l'examen viserait à aider les investisseurs et les consommateurs à effectuer des choix financiers et de placements éclairés ainsi qu'à surveiller plus étroitement les conseillers et les planificateurs financiers, afin de combler les lacunes réglementaires qui

---

<sup>1</sup> Lettre de FAIR Canada à l'intention de Frank Allen, sous-ministre adjoint, ministère des Finances, datée du 7 février 2014, accessible en ligne (en anglais uniquement) à l'adresse : <http://faircanada.ca/wp-content/uploads/2011/01/FAIR-Canada-comments-re-Financial-Planning-Regulation.pdf>.

<sup>2</sup> Perspectives économiques et revue financière de l'Ontario de 2014, page 52, accessible en ligne à l'adresse [http://www.fin.gov.on.ca/fr/budget/fallstatement/2014/paper\\_all.pdf](http://www.fin.gov.on.ca/fr/budget/fallstatement/2014/paper_all.pdf).

<sup>3</sup> Communiqué du ministère des Finances, 25 avril 2015, « Un comité d'experts chargé d'examiner la réglementation des conseillers et planificateurs financiers »

pourraient rendre les consommateurs et les investisseurs vulnérables. Un rapport final accompagné de recommandations doit être présenté au gouvernement début 2016.

Le comité d'experts a maintenant établi son mandat, lequel est par ailleurs énoncé dans le document de consultation initiale publié le 24 juin 2015 (ci-après dénommé « la Consultation ») :

« Le Comité d'experts fournira des conseils et des recommandations au gouvernement de l'Ontario à savoir comment et dans quelle mesure la planification financière et les conseils financiers devraient être réglementés en Ontario et sur la portée de cette réglementation. Le Comité d'experts se penchera en particulier sur les aspects suivants :

- (a) L'éducation, la formation, les compétences, l'éthique et les exigences d'application de la loi qui devraient s'appliquer aux personnes qui font de la planification financière et fournissent des conseils financiers;
- (b) Les exigences de délivrance de permis et d'inscription qui devraient s'appliquer aux personnes font de la planification financière et fournissent des conseils financiers;
- (c) Les moyens juridiques, le cas échéant, pour traiter les conflits d'intérêts existants et potentiels;
- (d) L'utilisation de titres professionnels et s'ils devraient être réglementés;
- (e) La nécessité d'établir un registre central de renseignements sur les personnes qui font de la planification financière et fournissent des conseils financiers, ce qui pourrait comprendre la capacité pour les consommateurs de porter plainte et d'avoir accès au registre. »

Comme l'explique le gouvernement de l'Ontario dans son de 2015, 65 pour cent des travailleurs de la province ne bénéficient pas d'un régime de retraite collectif, de sorte que les régimes d'épargne-retraite autogérés et les rendements des placements constituent souvent le seul moyen d'atteindre la sécurité pendant la retraite. Resserrer « la réglementation du secteur des conseils financiers » est donc essentiel afin d'aider « les consommateurs à se ménager une retraite plus confortable compte tenu de leurs économies, de leurs investissements et de leurs autres instruments financiers<sup>4</sup> ».

FAIR Canada félicite le gouvernement de l'Ontario d'avoir érigé en priorité la nécessité de disposer de services de planification et de conseils financiers professionnels et éclairés qui servent au mieux les Ontariens. FAIR Canada a le plaisir de présenter ses commentaires au Comité concernant ces questions importantes.

FAIR Canada est un organisme sans but lucratif national de défense des épargnants. En tant que voix nationale pour les investisseurs, FAIR Canada s'est engagée à promouvoir une meilleure

---

<sup>4</sup> Budget de l'Ontario 2015, page 133.

protection pour les investisseurs en matière de réglementation des valeurs mobilières. Consultez le site [www.faircanada.ca](http://www.faircanada.ca) pour obtenir de plus amples renseignements.

### III. Commentaires généraux

Les exigences réglementaires existantes ainsi que les pratiques du secteur des services financiers n'offrent pas une protection suffisante pour les consommateurs de produits et de services financiers en Ontario (ou ailleurs au Canada). FAIR Canada, au nom des consommateurs, a suggéré des réformes stratégiques afin d'assurer aux consommateurs une protection adéquate et de meilleurs résultats financiers, d'accroître le niveau de professionnalisme du secteur des services financiers et de garantir une concurrence efficace.

À ce jour, les organismes de réglementation ont accompli peu de progrès dans la réalisation de ces objectifs. Niant l'existence de problèmes, de nombreux intervenants du secteur se sont farouchement opposés à ces réformes, ont répondu avec des arguments couramment avancés (tels que conséquences involontaires et choix pour le consommateur) et ont tenté de retarder les initiatives le plus longtemps possible. Un vrai leadership est nécessaire afin de garantir au public un marché des services financiers sain.

Les dirigeants devraient accepter certaines critiques et certaines réalités étroitement liées :

- Le niveau de littératie financière de l'écrasante majorité des consommateurs est faible et ils s'en remettent dans une très large mesure aux conseils de leurs prestataires de services financiers.
- Un niveau élevé d'asymétrie d'information existe entre les consommateurs et leurs prestataires de services financiers.
- Les consommateurs estiment que ces derniers (y compris les planificateurs financiers) sont tenus de fournir des conseils qui sont dans l'intérêt supérieur de leurs clients, et s'attendent à ce que de tels conseils soient fournis.
- Les prestataires de services financiers se targuent habituellement auprès du public d'être des professionnels agissant dans l'intérêt supérieur de leurs clients, ce qui est toutefois souvent bien loin de la réalité. Les consommateurs reçoivent régulièrement des conseils qui ne sont pas dans leur intérêt supérieur de personnes qui sont en fait des vendeurs dont les intérêts ne correspondent pas à ceux de leurs clients.
- Les modalités de rémunération, qui sont souvent à l'origine de graves conflits d'intérêts ont une incidence importante sur la qualité des conseils que les consommateurs reçoivent.

De très nombreux ouvrages universitaires<sup>5</sup> et données empiriques, notamment le rapport sur l'évaluation mystère récemment publié<sup>6</sup> démontrent que les Canadiens reçoivent un service

---

<sup>5</sup> « Mutual Fund Fee Research », (Étude sur les frais des fonds communs de placement), D' Edwin Weinstein, Phd,

médiocre dans le cadre du système actuel et par conséquent, subissent des préjudices. De nombreux Canadiens reçoivent des conseils médiocres qui ne respectent pas les règles existantes. Souvent, les consommateurs ne sont pas informés du coût des produits de placement ni du rapport risque-rendement ou du mode de rémunération de leurs conseillers. Les conseillers utilisent tout un éventail ahurissant de titres non réglementés et souvent trompeurs qui communiquent à tort un niveau élevé d'ancienneté, d'expérience ou de pouvoir décisionnel qui ne reflètent pas la qualité des conseils fournis. Par ailleurs, les consommateurs (souvent sans le savoir) payent un coût trop élevé – les frais facturés pour les fonds communs de placement, la forme d'investissement la plus répandue détenue par les Canadiens, sont plus élevés au Canada que partout ailleurs dans le monde.

On a constaté qu'en raison des carences des conseils qu'ils reçoivent, les Canadiens prenaient plus de risques qu'ils ne seraient autrement enclins à prendre ou qu'ils ont besoin de prendre par comparaison à d'autres produits de placement, et les consommateurs ont connu des rendements de leur portefeuille de placements inférieurs à la norme<sup>7</sup>.

Tout ceci se produit dans un contexte où les consommateurs sont incapables de véritablement évaluer la qualité des conseils qu'ils reçoivent, et néanmoins, estiment souvent que les conseils sont bons<sup>8</sup>. Cette situation n'est pas surprenante étant donné le faible niveau général de littératie financière, la complexité des produits de placement actuels et des marchés des capitaux et les attentes des consommateurs (renforcées par les stratégies commerciales des prestataires de services financiers) voulant que leurs conseillers financiers soient tenus d'agir,

---

The Brondesbury Group, printemps 2015, accessible en ligne (en anglais uniquement) à l'adresse [https://www.osc.gov.on.ca/documents/en/Securities-Category8/rp\\_20150611\\_81-407\\_mutual-fund-fee-research.pdf](https://www.osc.gov.on.ca/documents/en/Securities-Category8/rp_20150611_81-407_mutual-fund-fee-research.pdf). Le Dr Weinstein a effectué une analyse documentaire approfondie des travaux des chercheurs. Se reporter en particulier à l'ouvrage de Susan Christoffersen, Susan EK, Richard Evans, et David K. Musto, « What do consumers' fund flows maximize? Evidence from their brokers' incentives. » (en anglais uniquement) The Journal of Finance, volume 68, n° 1 (2013), pages 201 à 235, accessible en ligne (en anglais uniquement) à l'adresse : <http://www.afajof.org/details/journalArticle/4240211/What-DoConsumers-Fund-Flows-Maximize-Evidence-from-Their-BrokersIncentives.html>; et Foerster, Stephen, Juhani T. Linnainmaa, Brian T. Melzer, et Alessandro Previtero, « Retail Financial Advice: Does One Size Fit All? » National Bureau of Economic Research, N° w 20712 2014, accessible en ligne à l'adresse : <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2522934>.

<sup>6</sup> Avis 31-715 du personnel du CVMQ, Évaluation mystère sur les conseils en matière de placement, accessible en ligne (en anglais uniquement) à l'adresse : <http://www.osc.gov.on.ca/documents/en/Securities-Category3/20150917-mystery-shopping-for-investment-advice.pdf>.

<sup>7</sup> Le rapport sur l'évaluation mystère concluait que, dans l'ensemble, 37 pour cent des conseillers en placement ne suivaient pas le processus qui leur incombe et, par conséquent, ne répondaient pas aux attentes en matière de réglementation.

<sup>8</sup> « Ontario financial advisers pass muster with undercover mystery shoppers », Globe and Mail, Janet McFarland, 17 septembre 2015. L'article cite Leslie Byberg de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario qui a déclaré que même si 88 pour cent des clients s'avéraient heureux des conseils qu'ils recevaient, les organismes de réglementation avaient conclu qu'un tiers des cas ne respectaient pas les attentes en matière de conformité, notamment 29 pour cent qui ne respectaient pas l'obligation de « connaître son client » ou les exigences d'aptitude. Elle déclare que cela démontre que les clients ne sont pas toujours en mesure de dire s'ils ont reçu de bons conseils. Il est, selon elle plutôt frappant que dans 37 pour cent des cas, le conseiller n'ait pas suivi le processus alors que le client jugeait le service bon.

et en fait agissent au mieux de leurs intérêts. Tous ces facteurs viennent s'ajouter à la vulnérabilité des consommateurs.

Le public attend, à juste titre, plus que ce qu'il reçoit et il existe un besoin urgent de réformes. La façon la plus efficace d'obtenir de meilleurs résultats financiers pour les clients consiste à apporter des modifications essentielles aux exigences réglementaires existantes afin de parvenir à un marché des services financiers plus efficace (c.-à-d. concurrentiel et sain) accompagné de conseils plus professionnels et compétents pour les consommateurs de produits et de services financiers.

Des initiatives précédentes visant à s'attaquer à la question de la mauvaise qualité des conseils financiers et au manque de réglementation en matière de planification financière ont échoué en raison de la nature fragmentée de la réglementation sur les services financiers en Ontario (et au Canada en général), d'une incapacité ou d'une réticence à coordonner le processus d'élaboration des politiques et d'une farouche opposition des intervenants du secteur. **FAIR Canada est intimement convaincue qu'il est impératif de mettre en place une solution complète et coordonnée s'intéressant exclusivement aux besoins et aux capacités des consommateurs.**

Afin de résoudre l'insuffisance actuelle de la réglementation en vigueur dans le domaine de la planification financière et des conseils financiers, une solution globale et coordonnée devra aborder deux questions. La portée de la première est assez étroite et concerne la réglementation de la planification financière de même que le fait de se présenter en tant que « planificateur financier ». La deuxième question est vaste et aborde le cadre réglementaire concernant les particuliers qui se présentent en tant que conseillers financiers ou planificateurs financiers lorsqu'ils traitent avec le public.

Voici, en substance, les mesures qui doivent être prises :

1. Le gouvernement doit s'attaquer au problème lié au fait que toute personne en Ontario peut s'identifier en tant que planificateur financier sans avoir à respecter des exigences particulières en matière de compétence et sans être soumis à la surveillance d'un organisme de réglementation des services financiers (tant qu'elle ne vend pas de produits de placement). **FAIR Canada recommande que le gouvernement introduise des obligations législatives ou réglementaires devant être remplies avant qu'une personne puisse se présenter comme un planificateur financier.** Ces obligations devraient comprendre l'atteinte d'un niveau de compétence uniforme spécifique et l'obtention d'un certificat ou d'un permis octroyés par un organisme de réglementation des services financiers désigné comme condition de pratique de la profession de « planificateur financier ». Cela serait identique au régime actuellement en place au Québec. Une norme objective de compétence et la surveillance par un organisme de réglementation des services financiers devraient être exigées, que la personne formule ou non des recommandations commerciales individuelles au sujet de produits de placement.



2. Le gouvernement doit également s’attaquer au fait que le cadre réglementaire ne reflète pas les attentes ou les besoins des consommateurs et que trop souvent, ces derniers reçoivent des conseils financiers de piètre qualité et obtiennent de mauvais résultats financiers. Le cadre réglementaire actuel ne permet pas une concurrence efficace entre les sociétés de services financiers et n’a pas favorisé l’émergence d’une véritable profession au sein des prestataires de services financiers. **FAIR Canada recommande vivement que le ministère des Finances apporte son soutien à l’institution d’une norme réglementaire de l’intérêt supérieur qui s’appliquerait à l’ensemble des prestataires de services financiers, qu’ils soient conseillers financiers ou planificateurs financiers.** L’adoption de cette norme exigerait un accroissement des niveaux de compétence et de professionnalisme – ce qui signifie que les conseillers et les planificateurs financiers devraient maintenir une indépendance suffisante afin de demeurer objectifs lorsqu’ils formulent des conseils. Ils devraient également éviter les conflits d’intérêts dans la mesure du possible et gérer les conflits inévitables dans l’intérêt de leurs clients et non des leurs. Pour ce faire, ils devraient s’abstenir de recevoir des formes de rémunération conflictuelles telles que les commissions de suivi versées par des tiers. Une norme sur l’intérêt supérieur nécessiterait également que les prestataires de services financiers, les conseillers financiers et les planificateurs financiers proposent aux consommateurs un mécanisme de recours accessible, abordable, robuste et efficace en cas de malversations.

**FAIR Canada invite le gouvernement de l’Ontario à instituer une norme réglementaire sur l’intérêt supérieur afin que les consommateurs puissent s’attendre à juste titre et en toute sécurité à ce que leurs sociétés financières, leurs conseillers financiers et leurs planificateurs financiers leur donnent des conseils professionnels de qualité<sup>9</sup>. Nous demandons également au gouvernement de conférer au système réglementaire l’ensemble des ressources nécessaires en matière de conformité et d’application afin de permettre la mise en place de cette norme.**

Vous trouverez ci-dessous les réponses de FAIR Canada aux questions particulières posées dans le document de consultation.

#### **IV. Réponses de FAIR Canada aux questions particulières**

##### **1. Planification financière c. prestation de conseils financiers**

*Le Comité d’experts demande « Quelles activités s’inscrivent dans le cadre de la planification financière? Est-ce que la prestation de conseils financiers diffère de la planification financière? Si oui, veuillez expliquer cette distinction ».*

---

<sup>9</sup> Se reporter à la soumission de FAIR Canada en réponse à l’avis de consultation des ACVM sur l’opportunité et la faisabilité de la mise en œuvre d’une norme réglementaire sur l’intérêt supérieur. Accessible en ligne à l’adresse : [http://faircanada.ca/wp-content/uploads/2009/03/130222-FAIR-Canada-Submission-re-CP33-403-Statutory-Best-Interest-Duty\\_FR.pdf](http://faircanada.ca/wp-content/uploads/2009/03/130222-FAIR-Canada-Submission-re-CP33-403-Statutory-Best-Interest-Duty_FR.pdf)

- 1.1. En général, les ordres professionnels de planification financière définissent celle-ci comme étant l'obtention de conseils auprès d'un conseiller financier indépendant en fonction des six principaux facteurs financiers déterminants :
  1. Planification de l'encaisse et de la dette;
  2. Planification fiscale;
  3. Planification des placements;
  4. Planification de la retraite et de l'autonomie financière;
  5. Assurance et planification des risques;
  6. Planification successorale.

Les planificateurs financiers sont tenus d'examiner tous ces domaines avec leurs clients et de fournir un plan financier par écrit, qui doit être examiné périodiquement à des fins d'exactitude, étant donné les changements de vie dans les circonstances financières du client au fil du temps<sup>10</sup>.

- 1.2. La planification financière est le processus consistant, pour une personne, à détailler par écrit la manière suprême d'atteindre ses objectifs de vie (payer les frais d'études universitaires de ses enfants, acheter une maison, rembourser ses dettes, s'offrir une retraite confortable) par une saine gestion de ses finances<sup>11</sup>.
- 1.3. La notion de prestation de conseils financiers n'est pas définie de manière aussi rigoureuse. Elle peut englober certains ou l'ensemble (ce qui est peu probable) des six déterminants financiers susmentionnés. Dans le contexte réglementaire, elle se limite souvent au fait, pour une personne inscrite ou détenant une licence, de faire des recommandations de placement en fonction de la situation personnelle d'un client et des objectifs de ce dernier. Il s'agit également d'établir le niveau de connaissance du client afin de garantir la pertinence des conseils.
- 1.4. La nature et la portée de la planification financière est mal comprise par le consommateur et mal expliquée par nombre de ceux qui revendiquent le titre de « planificateur financier ». Les consommateurs connaissent le terme « planification financière », mais rien n'indique qu'ils en comprennent toute la portée<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Jonathan Bishop et John Lawford, « Serrer les cordons de la bourse : vers un cadre de réglementation de la planification financière », décembre 2012, pages 27 à 29. Voir également l'article de Tim Kiladze, « Canada's trouble with investment advisers », 23 novembre 2013", The Globe and Mail, accessible en ligne (uniquement en anglais) à l'adresse : <http://www.theglobeandmail.com/report-on-business/canadas-trouble-with-investment-advisers/article15574647/?page=all>.

<sup>11</sup> Voir par exemple le site Web de la FPSC à l'adresse <http://www.fpsc.ca/financial-planning>.

<sup>12</sup> « Serrer les cordons de la bourse », pages 4 et 13.

- 1.5. Autre source de confusion, les consommateurs ont du mal à faire la distinction entre les différents titres professionnels, comme « planificateur financier agréé » et « planificateur financier personnel<sup>13</sup>. »
- 1.6. Les consommateurs sont influencés par les dénominations et les titres professionnels. Une étude de 2007 menée par la Financial Industry Regulatory Authority (FINRA) des États-Unis révélait que 46 pour cent des personnes seraient plus susceptibles d'écouter les conseils d'un vendeur qui affirmerait détenir un titre<sup>14</sup>. L'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) faisait un constat similaire :

«... il faut reconnaître que certains titres d'emploi peuvent prêter à confusion pour l'investisseur moyen et/ou laisser entendre qu'une personne exerce une fonction particulière chez un courtier membre ou possède une expertise particulière. Les titres d'emploi peuvent également donner lieu à certaines attentes de la part des clients et contribuer à inspirer une confiance ou une assurance ou à conférer un prestige injustifiés. Les courtiers membres devraient tenir compte de ces facteurs avant de permettre à leurs personnes autorisées d'utiliser des titres d'emploi précis. Une attention particulière doit être portée à l'utilisation de titres d'emploi qui impliquent une expertise dans les questions touchant les aînés ou la planification de la retraite afin de s'assurer que toute personne qui utilise pareils titres d'emploi possède les qualifications et les compétences appropriées dans ces domaines<sup>15</sup>. »

- 1.7. Les orientations données par les organismes de réglementation ne semblent pas efficaces. Le récent rapport sur l'Évaluation mystère sur les conseils en matière de placement a révélé qu'au cours des 88 rencontres analysées, au total 48 titres et désignations différents avaient été utilisés, les titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier » étant les plus fréquents<sup>16</sup>. Les titres n'ont pas contribué à déterminer quelles étaient les qualifications, l'expertise et les accréditations des conseillers et laissaient entendre que les consommateurs recevaient certains services

---

<sup>13</sup> « Serrer les cordons de la bourse », pages 4, 13 et 61.

<sup>14</sup> AARP Public Policy Institute (Institut de politique publique de l'AARP), « Preventing the Misleading Use of Senior Designations – What States Should Do »; accessible en ligne (en anglais uniquement) à l'adresse : <http://www.aarp.org/money/investing/info-04-2010/i40-senior.html>.

<sup>15</sup> OCRCVM, Note d'orientation 14-0073. Il convient cependant de noter qu'une enquête récente de l'OCRCVM a révélé que les investisseurs sont divisés quant à l'importance que revêtent les titres d'emploi et titres professionnels lorsqu'il s'agit d'entrer en relation avec un conseiller et de poursuivre une telle relation : Avis de l'OCRCVM 13-0005, « Utilisation de titres d'emploi et de titres professionnels », 8 janvier 2013, page 6 Par ailleurs, selon un rapport du Centre pour la défense de l'intérêt public, les groupes et les désignations des planificateurs financiers n'étaient en général pas pris en compte lorsqu'il s'agissait de décider d'avoir recours à un planificateur financier. « Serrer les cordons de la bourse », page 5.

<sup>16</sup> Rapport sur l'Évaluation mystère sur les conseils en matière de placement, pages 8 et 26.

ou un certain degré d'expertise alors que ce n'était pas le cas. En somme, les titres n'ont pas permis de définir le niveau de compétence du conseiller.<sup>17</sup>

- 1.8. Pourtant, outre les problèmes posés par l'utilisation intempestive des titres de « planificateur financier » et de « conseiller financier » ou la prolifération de désignations suggérant une compétence dans ces domaines, un problème plus vaste émerge : les consommateurs ne reçoivent pas véritablement des conseils en matière de planification financière. Trop souvent, les services de planification financière ne sont en fait qu'un prétexte pour vendre des produits de placement. Des études empiriques ont révélé que l'établissement d'un plan financier était l'un des services attendus par les consommateurs qui sollicitaient l'avis d'un « conseiller financier »,<sup>18</sup> et que les consommateurs s'attendaient à ce que les conseils donnés le soient dans leur intérêt supérieur, indépendamment de tout conflit d'intérêts existant<sup>19</sup>. Le secteur lui-même insiste sur la nécessité de donner des conseils et des services de planification financière professionnels, assurément en réponse aux attentes et aux besoins des consommateurs. **Malheureusement, il semble que de nombreux consommateurs ne reçoivent pas de conseils indépendants en matière de planification financière ni n'obtiennent de plans financiers écrits, mais qu'ils doivent plutôt faire affaire avec des vendeurs qui gagnent leur vie en vendant des produits de placement.** On se sert souvent des plans financiers comme d'une accroche ou d'un produit d'appel visant à vendre des produits de placement aux consommateurs. La planification financière est réduite à l'état d'outil de vente<sup>20</sup>.
- 1.9. Même lorsque l'on a recours à des planificateurs financiers qualifiés, le service est souvent associé à une composante commerciale. Selon des données que FAIR Canada a obtenues auprès de la FPSC, parmi les 17 000 membres du Canada, 86 pour cent sont titulaires d'un permis les autorisant à vendre un ou plusieurs des types de produits de placement suivants :
- assurance uniquement (17 pour cent);
  - fonds communs de placement uniquement (33 pour cent);
  - valeurs mobilières uniquement, y compris les fonds communs de placement (11 pour cent);
  - assurances et fonds communs de placement (19 pour cent);

---

<sup>17</sup> Barbara Shecter, « Mystery shop' by regulators reveals inconsistent advice by financial advisors », The National Post, 17 septembre 2015), accessible en ligne (en anglais uniquement) à l'adresse : <http://business.financialpost.com/personal-finance/mystery-shop-by-regulators-reveals-inconsistent-advice-from-investment-advisers>.

<sup>18</sup> Fonds pour l'éducation des investisseurs, « Investor behavior and beliefs: Advisor relationships and investor decision-making study », rédigé par The Brondesbury Group, 2012, page 11.

<sup>19</sup> « Investor behavior and beliefs », page 28.

<sup>20</sup> « Serrer les cordons de la bourse », page 13.

- assurances et valeurs mobilières, y compris les fonds communs de placement (6 pour cent);
- aucun produit (14 pour cent).

1.10. Comme on peut le constater, la plupart des planificateurs financiers agréés titulaires d'un permis les autorisant à vendre des produits de placement ne peuvent pas vendre n'importe quel produit. En effet, seuls 11 pour cent d'entre eux peuvent formuler des recommandations parmi un large éventail de produits de placement liés à des valeurs mobilières réglementées et 6 pour cent seulement peuvent proposer à la fois des valeurs mobilières et des produits d'assurance. À l'inverse, seuls 14 pour cent des planificateurs financiers agréés ne disposent pas d'un permis les autorisant à vendre des produits; on ne sait toutefois pas dans quelle mesure ce dernier groupe conseille des clients de détail<sup>21</sup>.

1.11. Si le règlement exige que les fournisseurs de services financiers informent les consommateurs des types de produits pour lesquels ils détiennent un permis les autorisant à les vendre, il n'exige pas de ces mêmes fournisseurs qu'ils informent les clients des produits qu'ils ne sont pas autorisés à vendre. Ainsi, il est possible que les consommateurs ne sachent pas que les fournisseurs de services financiers disposent peut-être d'une gamme restreinte de produits parmi lesquels choisir.

## 2. Pertinence du cadre réglementaire en vigueur régissant les planificateurs financiers et les conseillers financiers.

*Est-ce que le modèle réglementaire actuel régissant les personnes qui font de la planification financière ou fournissent des conseils financiers est adéquat?*

2.1. Non, il ne l'est pas. Comme nous l'avons décrit précédemment, les consommateurs ne sont pas suffisamment protégés dans le cadre réglementaire existant et il est urgent de procéder à une réforme. Comme nous l'avons indiqué dans notre soumission à l'intention du Comité consultatif d'experts examinant le mandat de la Commission des services financiers de l'Ontario<sup>22</sup>, FAIR Canada estime qu'il est urgent de mettre en place les éléments suivants :

- (v) Un régime réglementaire destiné à vérifier si les produits vendus aux consommateurs répondent à leurs besoins et servent leur intérêt supérieur;

---

<sup>21</sup> On estime généralement que les conseillers financiers qui ne facturent que des honoraires en fonction d'un taux horaire – qu'ils détiennent ou non un titre de planificateur financier agréé – ne comptent environ que 5 ou 6 pour cent de conseillers actifs dans leurs rangs.

<sup>22</sup> Lettre de FAIR Canada à l'intention du Comité consultatif d'experts – Examen des mandats de CSFO/TSF/SOAD datée du 21 août 2015, page 11, accessible en ligne à l'adresse : [http://faircanada.ca/wp-content/uploads/2009/03/150821-Letter-to-FSCO-Panel\\_Final\\_FR.pdf](http://faircanada.ca/wp-content/uploads/2009/03/150821-Letter-to-FSCO-Panel_Final_FR.pdf)

- (vi) Le traitement uniforme des consommateurs dans tout le spectre réglementaire;
  - (vii) Des représentants de consommateurs convenablement rémunérés et informés et impliqués dans le processus de prise de décisions;
  - (viii) Une norme réglementaire sur l'intérêt supérieur applicable à tous les conseils financiers donnés aux consommateurs.
- 2.2. En ce moment, les consommateurs de différents types de produits de placement ne bénéficient pas du même niveau de protection concernant leurs placements et les « conseils » liés à ces placements. Si FAIR Canada émet de sérieuses réserves concernant la pertinence de la protection des investisseurs dans le cadre réglementaire des valeurs mobilières, nous sommes encore plus préoccupés par le niveau de protection dont bénéficient les particuliers achetant des produits de placement auprès d'un conseiller financier régi par d'autres secteurs financiers.
- 2.3. Les réformes doivent avoir les effets suivants :
- (vii) Les consommateurs reçoivent un niveau semblable de protection pour leurs investissements et des conseils liés à ces investissements, quel que soit le secteur financier source du produit ou du service.
  - (viii) Des produits de placement semblables devraient être régis de la même façon.
  - (ix) Les règlements concernant les établissements de services financiers ne sont pas distincts de ceux visant les employés et les agents (c.-à-d. les prestataires de services financiers). Il est nettement plus efficace d'avoir un organisme de réglementation chargé de superviser l'entité et ses employés et agents, compte tenu des modèles d'affaires, des structures de rémunération et des obligations de surveillance, etc..
  - (x) L'ensemble des conseillers doit être soumis à un système interprovincial d'octroi de permis et à une exécution réciproque automatique des mesures disciplinaires par tous les organismes de réglementation du secteur des services financiers. Une sanction disciplinaire contre un individu ou une société par tout organisme de réglementation de services financiers doit automatiquement se solder par une action disciplinaire équivalente de l'ensemble des autres organismes de réglementation du secteur des services financiers contre ce même individu ou cette même société.
  - (xi) Une base de données nationale, exhaustive et conviviale devrait être établie pour que les consommateurs canadiens puissent vérifier l'inscription et les antécédents disciplinaires de tout individu ou de toute société offrant des

conseils d'investissement, que ces conseils proviennent d'un acteur du secteur réglementé des assurances ou des valeurs mobilières ou du secteur bancaire;

- (xii) Les organismes de réglementation et les services de médiations devraient collaborer dans le but d'offrir aux consommateurs de services financiers un point d'entrée unique pour porter plainte de façon qu'ils ne soient pas obligés de se débrouiller seuls pour se faire entendre dans le labyrinthe réglementaire. Les plaintes d'une personne doivent être orientées au bon endroit en vue d'une résolution par un personnel spécialement formé à cet effet plutôt que d'accepter que le consommateur soit envoyé ailleurs sans avoir la certitude que sa plainte sera prise en compte.

- 2.4. L'harmonisation de la protection réglementaire est nécessaire et elle devrait être accompagnée de l'accroissement du niveau de compétence ainsi que du renforcement de la norme légale qui régit les fournisseurs de services financiers. On devrait procéder à des réformes afin de respecter une norme réglementaire sur l'intérêt supérieur et d'accroître le niveau d'instruction et de compétence. Le programme d'examen intitulé *Retail Distribution Review* du Royaume-Uni devrait être étudié; il constitue une bonne source d'enseignement. Au Royaume-Uni, les rémunérations conflictuelles sous la forme de commissions intégrées versées à des tiers (p. ex. commissions de suivi) ont été interdites en même temps que les exigences en matière de compétence ont été fortement accrues. En revanche, les prestataires de services financiers canadiens sont autorisés à donner des conseils même s'il existe un conflit d'intérêts significatif et que les exigences en matière de compétence sont extrêmement faibles au Canada. Les consommateurs canadiens méritent mieux.

### 3. La norme juridique qui devrait régir la planification financière et la prestation de conseils financiers

*Quelles normes juridiques devraient régir les conflits d'intérêts existants et potentiels qui pourraient découler de la planification financière et de l'offre de conseils financiers?*

- 3.1. **Une personne (ou la société qu'elle représente) ne devrait pas être autorisée à se présenter comme un professionnel fournissant des conseils financiers (notamment de la planification financière) à moins qu'elle n'ait atteint un niveau uniforme et objectif de compétence et qu'elle ne dispense des conseils impartiaux qui respectent l'intérêt supérieur du client.**
- 3.2. Depuis sa création, FAIR Canada a milité activement en faveur d'une obligation fiduciaire ou d'une norme réglementaire sur l'intérêt supérieur. Afin d'être un professionnel des services financiers, un particulier devrait faire l'objet d'une obligation fiduciaire – comme c'est le cas pour les avocats, les médecins, les comptables, les ingénieurs et d'autres catégories professionnelles.

- 3.3. Les établissements de conseils financiers et de planification financière soutiennent qu'une obligation réglementaire sur l'intérêt supérieur n'a pas lieu d'être dans la mesure où l'ensemble des conseillers de placement est déjà tenu de respecter une obligation fiduciaire de Common law lorsque la situation l'exige. Ils ont raison d'affirmer que les tribunaux imposent une obligation fiduciaire dans certains cas. **Toutefois, les professionnels du secteur des placements devraient être tenus d'agir dans l'intérêt supérieur de leurs clients en tout temps et pas seulement à certains moments. Par ailleurs, les investisseurs doivent savoir immédiatement que l'ensemble des conseils qu'ils reçoivent repose dans chaque cas sur leur intérêt supérieur et pas seulement lorsque quelqu'un décide ultérieurement que « la situation l'exige ».** Sur ce point essentiel, l'obligation fiduciaire de la Common law est dépassée et inadéquate. C'est la raison pour laquelle elle doit être remplacée par une obligation réglementaire sur l'intérêt supérieur.
- 3.4. Les structures de rémunération actuelles utilisées dans le secteur des placements sont généralement axées sur la rémunération transactionnelle. Cela encourage la vente de produits. En outre, particulièrement dans le domaine des fonds de placement, les émetteurs de produits se livrent concurrence en fidélisant les conseillers grâce au versement de commissions de suivi liées au maintien de la relation. Par conséquent, il y a souvent un décalage entre les intérêts des investisseurs et ceux de leurs conseillers, une situation qui ne favorise pas l'émergence d'une véritable profession de planificateur financier.
- 3.5. Lorsque les planificateurs financiers aident à « mettre en œuvre » un plan financier grâce à l'achat de produits de placement ou d'assurance vie, il y a risque de conflit d'intérêts. Dans ce contexte, il est permis de s'interroger sur l'objectivité ou la pertinence du plan financier lui-même. Comme nous l'avons mentionné précédemment, de nombreux planificateurs financiers ne sont pas titulaires d'un permis les autorisant à vendre des valeurs mobilières ou ne sont titulaires que d'un permis pour la vente de fonds communs de placement. Ils ne peuvent donc pas recommander des fonds négociés en bourse plutôt que des fonds communs de placement coûteux, de sorte que de nombreux consommateurs payent plus de frais qu'ils ne le devraient autrement. Si l'ACFM entreprend actuellement une réforme afin de permettre à des personnes autorisées de vendre des fonds négociés en bourse, on ignore si elles recevront des incitatifs pour ce faire, en vertu des modalités de rémunération actuelles.
- 3.6. Les consommateurs doivent pouvoir compter sur des services financiers professionnels, hors de toutes structures de rémunération conflictuelles, notamment les commissions intégrées versées à des tiers. En fonction des études empiriques existantes, nous estimons que l'incidence des structures de rémunération sur la qualité des plans financiers (et le respect de ceux-ci) ainsi que sur la qualité des conseils financiers constitue un problème aussi important que le niveau de



compétence et de connaissance de ceux qui donnent de tels conseils. Ces deux questions doivent être réglées.

- 3.7. FAIR Canada est convaincue qu'il est essentiel que les planificateurs financiers (ou plus généralement les conseillers financiers) adhèrent à des normes déontologiques et qu'ils s'engagent à servir l'intérêt public s'ils souhaitent la professionnalisation de leurs activités. Plusieurs associations professent un tel engagement par l'intermédiaire de codes de déontologie, mais ces engagements sonnent bien creux lorsque ces associations s'opposent farouchement à l'introduction de la norme requise en tant qu'obligation réglementaire ou à des réformes visant à réduire les conflits d'intérêts qui empêchent la prestation de conseils objectifs. De même, le consommateur n'est pas mieux protégé du fait de l'instauration d'un régime réglementaire exigeant des fournisseurs de services financiers qu'ils soient membres d'une association désignée, même si l'association a tout intérêt à ce que cette obligation soit établie<sup>23</sup>.
- 3.8. Les codes de déontologie professionnelle non contraignants n'assurent pas une protection suffisante du consommateur et, en fait, ne contribuent qu'à induire celui-ci en erreur. C'est le cas notamment lorsque les modalités de rémunération des membres engendrent des conflits d'intérêts et contredisent de ce fait les codes non contraignants exigeant que ces derniers fassent passer les intérêts du client avant tout. Lors d'un conflit avec un consommateur, les fournisseurs de services financiers avancent souvent que seule la norme de convenance et non celle de l'intérêt supérieur est la norme qui s'applique.
- 3.9. Compte tenu de ce qui précède, FAIR Canada n'appuie pas un modèle réglementaire dans lequel les associations membres de fournisseurs de services financiers (telles qu'Advocis ou la FPSC) pourraient être considérées comme des organismes d'autoréglementation ayant le pouvoir de réglementer la planification financière ou, de manière plus large, la prestation de conseils financiers. Les autorités de réglementation existantes devraient réglementer la prestation de conseils financiers, notamment la planification financière. Le fait de permettre aux associations professionnelles de réglementer cette activité ne ferait que perpétuer le statu quo – c'est-à-dire un faible niveau de compétence et des recommandations commerciales reposant sur des transactions gangrénées par des conflits d'intérêts qui génèrent de mauvais résultats pour le consommateur.
- 3.10. **Afin de permettre aux consommateurs d'obtenir des conseils financiers professionnels et éclairés, il faut interdire les formes de rémunération conflictuelles, notamment les commissions intégrées versées à des tiers. Ce n'est qu'alors que les**

---

<sup>23</sup> Voir, par exemple, la proposition de modèle professionnel d'Advocis, accessible en ligne (en anglais uniquement) à l'adresse : <http://www.advocis.ca/raisethebar/>. Advocis s'oppose farouchement à l'adoption d'une norme réglementaire de l'intérêt supérieur, mais n'indique pas dans quelle mesure la norme proposée sera efficace. Nous ne savons pas s'ils ont précisé quelles normes de compétence seraient requises dans le cadre de cette proposition ou en quoi ces normes seraient différentes de la situation antérieure.

**fournisseurs de services financiers (y compris les planificateurs financiers) seront en mesure de fournir des conseils de manière à aligner les intérêts du consommateur et ceux de son conseiller.** Même en l'absence d'une norme réglementaire sur l'intérêt supérieur (que FAIR Canada recommande vivement), la suppression de ces sources importantes de conflits entre le courtier/conseiller et le consommateur doit avoir lieu afin que le consommateur soit adéquatement protégé<sup>24</sup>.

#### **4. Besoin d'une réglementation plus stricte en matière de planification financière ou de prestation de conseils financiers**

*Dans quelle mesure, le cas échéant, les activités des personnes qui font de la planification financière ou fournissent des conseils financiers devraient être davantage réglementées?*

##### **(a) Planification financière**

- 4.1. Le gouvernement doit s'attaquer au problème lié au fait que toute personne, en Ontario, peut se dire un planificateur financier sans avoir à respecter des exigences particulières en matière de compétence. Par ailleurs, tout le monde peut se présenter en tant que planificateur financier sans être soumis à la surveillance d'un organisme de réglementation des services financiers (tant qu'aucun produit de placement n'est vendu).
- 4.2. **FAIR Canada recommande que le gouvernement introduise des obligations législatives ou réglementaires devant être remplies avant qu'une personne puisse se présenter comme un planificateur financier.** Ces obligations devraient comprendre l'atteinte d'un niveau de compétence uniforme spécifique et l'obtention d'un certificat ou d'un permis octroyés par un organisme de réglementation des services financiers désigné comme condition de pratique de la profession de « planificateur financier ». Cela serait identique au régime actuellement en place au Québec<sup>25</sup>.

---

<sup>24</sup> FAIR Canada a formulé des commentaires concernant le Document de discussion et de consultation 81-407 des ACVM, demandant avec insistance que soit réformée la structure des frais des fonds communs de placement au Canada afin de réduire le nombre de conflits d'intérêts graves. Ces conflits sont systémiques et structurels. Ils sont à l'origine de coûts élevés, de recommandations de produits de mauvaise qualité et de l'absence d'une concurrence efficace au niveau des prix. Au final, c'est la capacité des consommateurs à épargner en vue d'atteindre leurs buts financiers qui s'en trouve diminuée. Les commissions intégrées versées à des tiers (c.-à-d. les commissions de suivi) ne sont pas le seul type de rémunérations conflictuelles devant être supprimé, mais elles sont les plus importantes; c'est pourquoi on devrait s'y attaquer en premier lieu. Les commentaires de FAIR Canada sont accessibles en ligne à l'adresse : [http://faircanada.ca/wp-content/uploads/2009/03/April-12\\_FAIR-Canada-comments-re-Mutual-Fund-Fees\\_F-2.pdf](http://faircanada.ca/wp-content/uploads/2009/03/April-12_FAIR-Canada-comments-re-Mutual-Fund-Fees_F-2.pdf).

<sup>25</sup> Au Québec, les exigences sont telles que toute personne assurant la prestation de services de planification financière doit être titulaire d'un baccalauréat, doit adhérer aux normes établies par l'Institut québécois de planification financière (« IQPF »), doit avoir réussi l'examen de l'IQPF et doit être agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF). Par l'intermédiaire d'une législation régie par l'AMF, elle est passible d'amendes et de sanctions disciplinaires pour malversations et fraudes et doit respecter des engagements en matière de formation continue et se conformer aux interdictions relatives aux délits d'initié.

- 4.3. Une norme objective de compétence (que les organismes provinciaux de planification financière pourraient aider à établir) et la surveillance par un organisme de réglementation des services financiers devraient être exigées, que la personne formule ou non des recommandations commerciales individuelles au sujet de produits de placement. Une telle réforme mettrait fin à la situation actuelle, où tout un chacun peut se dire « planificateur financier ». De plus, les consommateurs seraient assurés que quiconque se dit planificateur financier a un niveau de compétence approprié et qu'il est soumis à la surveillance d'un organisme de réglementation officiel. Les consommateurs n'auraient plus à déchiffrer un méli-mélo de dénominations pour essayer de déterminer si leur conseiller est habilité à établir un plan financier. Par ailleurs, ils n'auraient plus à se demander si leur planificateur est à la hauteur de la tâche.
- 4.4. Il devrait ainsi y avoir moins de plans financiers de piètre qualité, établis par des personnes n'ayant pas les compétences nécessaires, mais qui se présentent néanmoins au public comme étant des planificateurs financiers. Comblar cette lacune réglementaire contribuerait à protéger les consommateurs.
- (b) Services financiers professionnels (prestation de « conseils financiers »)**
- 4.5. FAIR Canada estime que si un courtier et ses conseillers souhaitent se présenter comme proposant des services financiers professionnels aux consommateurs (ce qui peut englober la planification financière, les conseils en matière de placement et la mise en œuvre ou l'exécution des recommandations de placement), ils doivent respecter des normes de compétence et de professionnalisme. On entend par professionnalisme le fait que le conseiller soit tenu de maintenir l'autonomie nécessaire pour garantir que ses conseils sont objectifs, qu'ils sont en accord avec l'intérêt supérieur du client et qu'ils sont libres de tout conflit d'intérêts. Cela signifie également que les services professionnels pourraient être proposés uniquement en l'absence de structures de rémunération conflictuelles, notamment des commissions intégrées versées à des tiers et sans avoir recours à des titres ou à des désignations professionnels trompeurs. Les consommateurs ne devraient pas avoir à évaluer les différents types de compétence prêtant à confusion ou les titres grandiloquents afin de garantir qu'ils recevront des conseils professionnels.

(c) **Approche progressive vers l'intérêt supérieur**

- 4.6. Dans l'éventualité où les organismes de réglementation ne souhaitaient pas imposer une norme sur l'intérêt supérieur pour l'ensemble des modèles commerciaux, comme nous le conseillons, une autre solution consisterait à adopter une approche progressive afin que ceux qui ont décidé de ne pas respecter la norme sur l'intérêt supérieur soient autorisés à ne fournir que des « conseils restreints » selon le modèle adopté au Royaume-Uni.
- 4.7. Dans le cadre de ce modèle, les conseillers qui fournissent des « conseils restreints » doivent utiliser le titre de « vendeur » et sont soumis à des exigences d'aptitude. Il leur est interdit de se présenter comme offrant des conseils indépendants, comme agissant dans l'intérêt supérieur du client ou à titre de professionnel (que ce soit un planificateur financier professionnel, un conseiller financier ou autre). Ils doivent signaler oralement et par écrit qu'ils fournissent des conseils restreints et que les conseils qu'ils donnent ne sont pas tenus d'être dans l'intérêt supérieur du consommateur.
- 4.8. Afin d'empêcher que le consommateur ne soit induit en erreur, des exigences plus sévères devraient être imposées en matière commerciale et en ce qui concerne l'utilisation des titres et des références professionnels. Comme l'indiquent les ACVM, certains conseillers et courtiers commercialisent leurs services en laissant entendre de manière explicite ou implicite que les conseils qu'ils offrent sont dans l'intérêt supérieur du client<sup>26</sup>. De telles pratiques publicitaires ou commerciales ne seraient plus autorisées et seraient formellement interdites aux courtiers et conseillers offrant des services restreints.
- 4.9. Si ce modèle ne constitue pas l'approche privilégiée par FAIR Canada (étant donné, en particulier, la confusion observée aux États-Unis où de nombreux consommateurs ne semblent pas être au courant des différentes obligations des conseillers en placement inscrits et des courtiers-négociants), nous estimons qu'une approche progressive permettrait, au moins, de proposer aux consommateurs canadiens un moyen de faire la distinction entre les argumentaires de vente et les conseils financiers professionnels.

**5. Préjudices ou avantages dans le contexte actuel**

*Quels sont les préjudices ou les avantages pour les consommateurs dans le contexte actuel? Veuillez fournir des preuves précises pour soutenir vos opinions.*

- 5.1. Dans la section Commentaires généraux ci-dessus, nous avons souligné les nombreux préjudices dont souffrent les consommateurs du fait du régime réglementaire en vigueur. Ces préjudices comprennent :

---

<sup>26</sup> Document de consultation des ACVM, 2012, 35 OSCB 9558, page 9585.

- (i) conseils inadaptés concernant les placements;
- (ii) conseils concernant des placements qui, s'ils sont adaptés, ont des coûts très élevés;
- (iii) conseils qui peuvent ne pas être jugés inadaptés, mais qui ont été fournis après seulement une étude sommaire de la situation personnelle du client et de ses objectifs financiers et sans avoir tenu suffisamment compte de questions aussi importantes que la capacité du client à subir des pertes financières, l'analyse comparative risque/rendement (présentation des risques aussi bien à la hausse qu'à la baisse) ou des frais des produits ou des frais compensatoires qui devront être engagés et donc de la valeur finale (le cas échéant) pour le consommateur.
- (iv) plans financiers inadéquats dont les conclusions reposent sur des hypothèses irréalistes ou hasardeuses;
- (v) conseils inadaptés visant à emprunter pour investir ainsi que d'autres problèmes découlant non du plan lui-même, mais de conflits d'intérêts et de motivations incompatibles qui existent actuellement.

5.2. FAIR Canada estime qu'il est urgent de mettre fin à ces préjudices. Plus particulièrement, sachant qu'au fur et à mesure de la baisse des régimes de pension d'employeur, plus d'Ontariens (et de Canadiens) doivent devenir plus autonomes pour ce qui est de leur épargne en vue de la retraite et sont contraints, par conséquent, d'investir sur le marché des capitaux. En raison du nombre croissant de personnes faisant leur entrée sur le marché, le cadre réglementaire en vigueur est devenu à juste titre une source de préoccupation importante pour les décideurs gouvernementaux et la société dans son ensemble.

5.3. Les tendances pour l'économie et les marchés dans un avenir proche obligent le gouvernement de l'Ontario à agir maintenant en vue d'améliorer le cadre réglementaire en vigueur. Les pays développés continuent de connaître de faibles croissances économiques et des taux d'intérêt bas et nous constatons l'émergence de produits financiers de plus en plus complexes. Si l'on associe cela à une population qui vieillit et qui risque plus d'être obligée de prendre sa retraite en raison de circonstances indépendantes de sa volonté que de décider exactement quand elle souhaite arrêter de travailler, il est indispensable que les particuliers aient la capacité d'épargner. Le gouvernement de l'Ontario doit réformer le cadre réglementaire afin d'améliorer les modes d'épargne dans la province<sup>27</sup>.

---

27 Seres Lu, « Nearly half of Canadians forced to retire earlier than planned, polls showed », 1<sup>er</sup> juillet 2015. Accessible en ligne (en anglais uniquement) à l'adresse : <http://www.theglobeandmail.com/globe->

## 6. Un système unique de vérification des inscriptions ou des permis est absolument nécessaire

*Les consommateurs devraient-ils avoir accès à un registre central de renseignements sur les personnes ou les entités qui font de la planification financière ou fournissent des conseils financiers, y compris leurs antécédents en matière de plaintes et de mesures disciplinaires?*

- 6.1. Oui. FAIR Canada recommande que le gouvernement de l'Ontario élabore un système unique, complet et convivial de vérification des inscriptions et des permis afin que les consommateurs soient en mesure de déterminer aisément si la personne à qui il demande des conseils possède les qualifications nécessaires pour formuler des conseils et est dûment inscrite ou agréée. Par ailleurs, lorsqu'il est utilisé dans le système progressif décrit ci-dessus, le registre devrait indiquer si le conseiller est un planificateur financier qui dispense des conseils dans l'intérêt supérieur du client (« conseil indépendant ») ou s'il n'est ni plus, ni moins qu'un vendeur. Enfin, le registre devrait révéler en détail les antécédents disciplinaires de l'ensemble des personnes et des sociétés proposant des conseils financiers, que ces conseils proviennent d'une personne du secteur réglementé des assurances, du secteur réglementé des valeurs mobilières ou du secteur bancaire.

Nous espérons que le comité trouvera nos commentaires utiles et nous restons à sa disposition pour répondre à toute question supplémentaire. Veuillez communiquer avec Neil Gross au 416-214-3408 ([neil.gross@faircanada.ca](mailto:neil.gross@faircanada.ca)) ou avec Marian Passmore au 416-214-3441 ([marian.passmore@faircanada.ca](mailto:marian.passmore@faircanada.ca)).

Veuillez agréer l'expression de nos sentiments distingués.



Fondation canadienne pour l'avancement des droits des investisseurs