

FAIR

Canadian Foundation for
Advancement of Investor Rights
Fondation canadienne pour l'avancement
des droits des investisseurs

Le 8 mars 2011

Richard J. Corner

Vice-président à la politique de réglementation des membres

Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières

121, rue King Ouest, bureau 1600

Toronto (Ontario)

M5H 3T9

Transmis par courriel à l'adresse : rcorner@iiroc.ca

Angie F. Foggia

Avocate aux politiques, Politique de réglementation des membres

Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières

121, rue King Ouest, bureau 1600

Toronto (Ontario)

M5H 3T9

Transmis par courriel à l'adresse : afoggia@iiroc.ca

Directeur de la réglementation des marchés, Commission des valeurs mobilières de l'Ontario

19^e étage, succursale 55

Toronto (Ontario)

M5H 3S8

Transmis par courriel à l'adresse : marketregulation@osc.gov.on.ca

OBJET : Propositions visant la mise en œuvre des principes de base du modèle de relation client-conseiller

FAIR Canada est heureuse d'offrir ses commentaires sur les **Propositions visant la mise en œuvre des principes de base du modèle de relation client-conseiller** (les « propositions ») contenues dans l'Appel à commentaires qu'a publié l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) le 7 janvier 2011.

FAIR Canada est un organisme sans but lucratif national de défense des épargnants. À titre de représentant des investisseurs canadiens, FAIR Canada milite pour une plus grande protection des investisseurs dans le domaine de la réglementation des valeurs mobilières. Pour de plus amples renseignements, nous vous invitons à consulter notre site www.faircanada.ca.

Sommaire des commentaires et des recommandations de FAIR Canada

1. FAIR Canada est d'avis que le modèle de relation client-conseiller (MRCC) ne va pas assez loin pour répondre aux besoins des investisseurs. Ce modèle représente une amélioration de plus d'un régime de réglementation qui ne protège pas adéquatement les investisseurs, alors que le cadre doit être complètement repensé.
 2. FAIR Canada encourage l'OCRCVM à adopter un « modèle Le client avant tout », fondé sur des principes, plutôt que le MRCC. Un modèle Le client avant tout commence par un principe fondamental au sujet des relations avec les clients, celui voulant qu'un courtier ou un conseiller (un « courtier membre ») soit tenu, dans ses relations avec des clients de détail, de faire passer les intérêts de ceux-ci en premier – devant ceux de la société et du conseiller.
 3. FAIR Canada pense que l'information sur la relation avec les clients pour les comptes de clients de détail devrait fournir plus de contexte sur la relation client-conseiller et qu'elle devrait être renouvelée régulièrement. Il est important que les conseillers ne trompent pas les investisseurs sur la vraie nature de la relation par le biais de marketing et de publicité (ce qui comprend les titres qu'utilisent les représentants des ventes).
 4. FAIR Canada pense que les conseillers doivent faire plus que « régler » les conflits d'intérêts. Les conseillers devraient être tenus de prendre des mesures raisonnables soit pour éliminer le conflit, soit pour l'expliquer clairement au client.
 5. FAIR Canada encourage l'adoption d'un modèle Le client avant tout pour remplacer le concept de « convenance » pour les placements des clients de détail; à défaut de cette mesure, FAIR Canada encourage le resserrement de la norme relative à l'évaluation de la convenance, notamment pour que d'autres facteurs (dont les frais) soient pris en considération.
 6. FAIR Canada considère que des données plus nombreuses sur le rendement des comptes devraient être disponibles et qu'elles devraient fournir plus de détails (y compris les frais et une comparaison avec des indices de référence).
- 1. FAIR Canada considère que le MRCC ne va pas assez loin pour répondre aux besoins des investisseurs.**
- 1.1.** FAIR Canada félicite l'OCRCVM de proposer le MRCC et les propositions visant sa mise en œuvre, mais elle craint que ce modèle n'aille pas assez loin pour répondre aux besoins des investisseurs. Nous pensons notamment que, du fait que ce modèle ne soit pas fondé sur des principes, les recommandations de l'OCRCVM ont moins de force et protègent moins les investisseurs qu'un modèle qui serait basé sur des principes.
 - 1.2.** FAIR Canada croit que l'OCRCVM devrait envisager, à la place du MRCC, l'adoption d'un principe obligeant les participants du secteur à faire passer les meilleurs intérêts des clients en premier (un « modèle Le client avant tout »). Ce modèle permettrait d'établir une norme de conduite qui aiderait à corriger le déséquilibre dans les relations entre les clients et les sociétés/conseillers.

- 1.3.** FAIR Canada craint que les propositions ne représentent le cautionnement du cadre de réglementation canadien existant pour les courtiers et les conseillers. Nous sommes d'avis que ce cadre n'est pas assez efficace pour protéger adéquatement les investisseurs. Par exemple, le nombre de plaintes reçues par l'Ombudsman des services bancaires et d'investissement (OSBI) a augmenté fortement ces dernières années : selon son rapport annuel, en 2009, il a eu 73 % de plus de cas à traiter qu'en 2008 et 200 % de plus qu'en 2006. Un communiqué récent indique qu'au dernier trimestre de 2010, l'OSBI a ouvert encore plus de dossiers qu'au même trimestre de 2009. La moitié des dossiers de placements qu'a ouverts l'OSBI en 2009 concernait la convenance des placements, et de tels cas ont représenté la majorité des enquêtes qu'a menées l'Ombudsman. Les principaux manquements relevés par l'OSBI à cet égard étaient le défaut de se conformer à l'obligation de « connaître son client » (et, donc, de comprendre ses besoins) et le défaut d'expliquer correctement les caractéristiques et les risques des placements.
- 1.4.** Pour FAIR Canada, l'obligation de connaître son client est ce qu'il y a de plus élémentaire dans la relation client-conseiller; pourtant, les plaintes relatives à cette obligation fondamentale augmentent. Une révision complète du régime de réglementation actuel est selon nous impérative. Les investisseurs individuels canadiens sont tributaires de l'intégrité de la relation entre le conseiller financier et son client. **FAIR Canada note que 1) les consommateurs pensent souvent que les personnes qui les conseillent en matière de placements agissent au mieux de leurs intérêts; et que 2) par leur marketing et leur publicité, les institutions financières et les conseillers financiers donnent aussi aux consommateurs l'impression que les conseils qu'ils dispenseront serviront au mieux les intérêts du client. Mais le cadre réglementaire n'impose aucune norme de cette teneur, et les autorités de réglementation n'obligent pas non plus les conseillers et les courtiers à respecter de telles normes. Les institutions financières, les conseillers financiers et les autorités de réglementation appuient un système qui laisse croire aux consommateurs que les conseillers sont tenus d'agir au mieux de leurs intérêts.**
- 1.5.** FAIR Canada considère qu'une obligation nationale uniforme des conseillers financiers de faire passer les intérêts de leurs clients avant les leurs propres et ceux de leur société clarifierait la relation client-conseiller pour toutes les parties et fournirait une mesure de protection des investisseurs bien nécessaire dans la relation entre un client et son conseiller financier.
- 2. FAIR Canada encourage l'OCRCVM à adopter un « modèle Le client avant tout », fondé sur des principes, à la place du MRCC.**
- 2.1.** FAIR Canada formulera des commentaires sur les propositions particulières contenues dans l'Appel à commentaires au sujet du MRCC. Toutefois, elle aimerait aussi encourager l'OCRCVM à opter plutôt pour une révision plus radicale du régime de réglementation de la relation client-conseiller, basée sur le modèle Le client avant tout. **Le principe fondamental du modèle Le client avant tout serait une règle générale stipulant que, dans tous les aspects de leurs relations avec des clients de détail – ce qui comprend les recommandations, les pratiques de rémunération, les informations à fournir, la gestion des conflits d'intérêts et tous les aspects continus de la relation (comme l'information sur le**

rendement) –, les conseillers et les courtiers doivent faire passer les intérêts des clients en premier.

- 2.2. Le modèle Le client avant tout diffère du MRCC d'une manière importante. Le MRCC présuppose une relation d'affaires entre un conseiller et un client dans laquelle chaque partie est en mesure de protéger ses intérêts, et il cherche à régler cette relation en conséquence, pour la protection raisonnable des conseillers et des investisseurs. Le modèle Le client avant tout, lui, rejette l'idée que la relation entre un conseiller et son client soit une relation d'affaires ordinaire.
- 2.3. Le modèle Le client avant tout reflèterait à la fois ce que pensent les investisseurs à propos de leur conseiller et ce que les conseillers et les institutions financières font valoir à propos de leurs services – c'est-à-dire que, dans la relation client-conseiller, le conseiller cherche à servir les intérêts du client en lui donnant des conseils qui sont à son avantage. Le client est convaincu par ce qu'on lui fait valoir et par le savoir-faire et les compétences du conseiller, et il se fie aux avis de ce dernier. Cela diffère d'une relation commerciale ordinaire, où l'acheteur d'un service doit être constamment sur ses gardes et défendre jalousement ses intérêts contre ceux du vendeur. Les conseillers qui ont la confiance de leurs clients jouissent d'un rapport privilégié et l'on doit pouvoir attendre d'eux qu'ils soient à la hauteur des devoirs auxquels les astreint raisonnablement une telle confiance.
- 2.4. FAIR Canada comprend que le modèle Le client avant tout imposera aux courtiers membres et aux personnes autorisées une norme de conduite plus élevée que celle actuellement en place. Elle rappelle toutefois qu'il est crucial que le Canada ne prenne pas de retard sur d'autres territoires de compétence en matière de protection des investisseurs; les États-Unis et le Royaume-Uni ont déjà devancé le Canada dans leurs initiatives pour renforcer la protection des investisseurs dans le cadre de la relation client-conseiller. Au Royaume-Uni, en particulier, la Financial Services Authority (FSA) a adopté un régime de réglementation fondé sur des principes, dont les onze « principes pour la conduite des affaires » sont des règles en soi.
- 2.5. FAIR Canada tient toutefois à préciser que l'adoption d'un régime de réglementation fondé sur des principes n'implique pas le rejet de règles orientées vers des processus (la voie qu'a vraisemblablement choisie la FSA au Royaume-Uni). Une réglementation basée sur des principes doit plutôt établir des règles orientées vers des processus en plus de principes ayant la valeur de règles. Dès lors, les principes constituent un guide et un fondement pour les règles ainsi qu'une protection générale pour les investisseurs et un guide général de conduite. L'adoption d'un modèle fondé sur des principes devrait donc quand même, de l'avis de FAIR Canada, comprendre une réglementation détaillée des processus et des pratiques.
- 2.6. En fonction du modèle Le client avant tout et de son principe général voulant que les conseillers et les courtiers fassent passer les intérêts des clients en premier dans leurs relations avec ceux-ci, FAIR Canada souhaite maintenant formuler un certain nombre de commentaires au sujet des propositions.

3. FAIR Canada pense que l'information sur la relation avec les clients pour les comptes de clients de détail devrait fournir plus de contexte sur la relation client-conseiller et être renouvelée sur une base régulière.

- 3.1.** FAIR Canada insiste sur le fait que l'information sur la relation avec les clients pour les clients de détail doit être communiquée dans un langage clair. Pour que la communication soit significative, il est impératif que ces renseignements soient fournis dans des termes que les investisseurs de détail peuvent facilement comprendre. FAIR Canada appuie le commentaire de la Small Investor Protection Association (SIPA) selon lequel l'information sur la relation doit être claire et rédigée en langage simple.
- 3.2.** Il est important que les titres des conseillers n'induisent pas les investisseurs de détail en erreur quant à la nature de la relation client-conseiller. Les représentants des ventes devraient être appelés représentants des ventes et ne pas être autorisés à utiliser des titres trompeurs comme conseiller financier, directeur général, premier vice-président, etc. FAIR Canada appuie la recommandation de Kenmar Associates voulant que les représentants des courtiers sans affiliation professionnelle soient identifiés tout simplement comme des représentants et ne soient pas autorisés à porter des titres pouvant porter à confusion. La SIPA discute aussi du problème des titres portant à confusion dans sa réponse aux propositions.
- 3.3.** De l'avis de FAIR Canada, la proposition de l'OCRCVM concernant l'information sur la relation pour les comptes de clients de détail fixe adéquatement la teneur des renseignements dont ont besoin les clients pour prendre des décisions raisonnables au sujet de leur relation avec leur conseiller. FAIR Canada recommande toutefois que l'OCRCVM oblige ses membres à fournir plus de contexte aux clients de détail sur la nature de la relation client-conseiller.
- 3.4.** Il n'est pas suffisant d'obliger les conseillers à présenter l'information sur la relation seulement à l'ouverture du compte. La relation peut évoluer avec le temps; un client peut devenir mieux informé, développer une plus grande confiance ou devenir plus dépendant à mesure que la relation progresse. FAIR Canada juge donc essentiel que la communication de l'information sur la relation soit renouvelée régulièrement.
- 3.5.** En d'autres termes, FAIR Canada trouve important que les conseillers non seulement informent les clients sur la relation qu'ils ont ensemble, mais prennent aussi des mesures raisonnables, sur une base continue, pour aider les clients à comprendre ces informations. Cela comprend une mise à jour continuelle de l'information sur la relation, avec des références aux documents originaux lorsque des changements ont lieu, et l'obligation d'offrir d'expliquer les informations sur la relation aux clients qui les saisissent mal ou ne sont pas certains de bien les comprendre.
- 3.6.** Plus précisément, FAIR Canada trouve que le paragraphe 1(c) de la Règle XX04 proposée, qui autorise une description générale et un renvoi à d'autres documents d'information, est beaucoup trop vague. Autoriser les conseillers à offrir comme document d'information sur la relation un dédale de renvois croisés à d'autres documents n'est pas rendre service aux investisseurs.

- 3.7.** En outre, FAIR Canada estime que la règle XX04.2 proposée, qui autorise les courtiers membres à intégrer l'information sur la relation à d'autres documents remis au client à l'ouverture d'un compte, permettrait que l'information sur la relation soit noyée dans divers documents. FAIR Canada considère essentiel à la protection des investisseurs que l'importance de l'information sur la relation soit bien mise en évidence.
- 3.8.** **Si le modèle Le client avant tout ou son équivalent n'est pas adopté comme règle directrice fondamentale pour la relation client-conseiller, les conseillers devraient être tenus d'alerter leurs clients sur leurs droits à titre d'investisseurs, vis-à-vis leurs conseillers, et sur les obligations prescrites des courtiers en ce qui concerne la connaissance du client, l'évaluation de la convenance et les situations de conflits d'intérêts. Dans le cadre de l'information sur la relation pour les comptes de clients de détail, on devrait expliquer clairement la différence entre ces obligations et une obligation de « servir au mieux les intérêts des clients » et expliquer aux investisseurs comment ils peuvent protéger et faire respecter leurs droits relativement aux conflits d'intérêts et aux obligations de connaître son client et d'évaluer la convenance.**
- 3.9.** FAIR Canada recommandait récemment, en réponse à l'appel à commentaires sur le Projet de réécriture en langage simple des règles – *Traiter avec les clients*, que l'OCRCVM prépare lui-même un document énonçant clairement les droits des investisseurs et les devoirs des conseillers, en termes simples et compréhensibles. C'est selon nous le meilleur moyen d'assurer que ces renseignements soient exacts et complets. À défaut d'un tel projet, FAIR Canada presse l'OCRCVM d'obliger les conseillers à fournir ces renseignements dans le cadre de l'information sur la relation.
- 4.** **FAIR Canada pense que les courtiers et les conseillers doivent faire plus que « régler » les conflits d'intérêts.**
- 4.1.** FAIR Canada considère que le modèle Le client avant tout fournit une approche importante fondée sur des principes pour la gestion des conflits d'intérêts. Dans les propositions, on suggère que les conseillers traitent les conflits d'intérêts en les « réglant » de manière « juste, équitable et transparente, au mieux des intérêts du ou des clients ».
- 4.2.** FAIR Canada estime que cela constitue une norme largement insuffisante pour traiter les conflits d'intérêts, qui fait encore ressortir le contraste entre le modèle Le client avant tout que nous proposons et le MRCC.
- 4.3.** Les propositions et le MRCC suggèrent de réglementer les conflits d'intérêts en recherchant un moyen « juste » de les régler, qui soit « équitable » pour le courtier membre ou la personne autorisée et le client. Pour FAIR Canada, c'est la parfaite illustration du modèle de réglementation de la « relation d'affaires » qui depuis longtemps laisse les investisseurs à eux-mêmes.
- 4.4.** **Les clients de détail dépendent de leurs conseillers et comptent sur eux pour obtenir des conseils qu'ils ne peuvent pas trouver autrement, n'ayant pas leur savoir-faire ni leur expérience. Il existe entre un client et son conseiller une relation foncièrement inégale qui place le client en position de vulnérabilité. Rechercher un compromis**

« équitable » entre les intérêts des deux peut signifier que la protection du client sera sacrifiée.

- 4.5.** L'adoption d'un modèle Le client avant tout fournirait une approche nouvelle et davantage fondée sur des principes à l'égard de la relation de confiance et de dépendance entre le client et le conseiller. **Plutôt que d'obliger les conseillers à « régler » les conflits d'intérêts entre eux et les clients, notre modèle encouragerait les conseillers à prendre des mesures raisonnables pour éliminer les conflits d'intérêts. Si cela n'est pas possible, les conseillers seraient tenus : d'expliquer le conflit au client; d'offrir d'aider le client à comprendre la nature et les ramifications du conflit; et, si nécessaire, de conseiller au client de demander l'avis d'un tiers.**
- 4.6.** Plus précisément, qu'un modèle Le client avant tout soit adopté ou non pour la réglementation, FAIR Canada juge inadéquate la règle XX04.1 proposée. À notre avis, au-delà de leur déclaration au début d'une relation, certes importante, les conflits d'intérêts doivent aussi faire l'objet de démarches continues d'information des clients par les conseillers. Nous pensons que les conflits d'intérêts doivent devenir partie intégrante des documents d'information sur la relation dont il est question à la section 3.
- 4.7.** En outre, FAIR Canada note que les Règles XX02 et XX03 proposées n'obligent les personnes autorisées et les courtiers membres qu'à « régler » les conflits d'intérêts. Cela ne protégerait pas suffisamment les investisseurs. Selon l'Appel à commentaires, le personnel de l'OCRCVM a fait ce changement pour clarifier le fait qu'il n'est pas nécessaire que les conflits soient résolus. Or, il est important que les personnes autorisées et les courtiers membres prennent des mesures raisonnables pour essayer de résoudre les conflits d'intérêts entre eux et leurs clients. Lorsque les conflits ne peuvent pas être résolus, FAIR Canada convient que la communication entière du conflit et l'approbation explicite du client peuvent être utiles. FAIR Canada préférerait que cela soit énoncé explicitement dans les règles proposées. Nous suggérons donc que les règles disent que, si un conflit aux termes de la Règle XX02 ou de la Règle XX03 ne peut pas être résolu, il peut être géré en étant communiqué conformément à la Règle XX04 et que cela est suffisant pour que le courtier s'acquitte de ses obligations.
- 5. FAIR Canada encourage l'adoption d'un modèle Le client avant tout pour remplacer le concept de « convenance » pour les placements des clients de détail; à défaut de cette mesure, FAIR Canada préconise un resserrement de la norme concernant la convenance.**
- 5.1.** FAIR Canada félicite l'OCRCVM pour sa décision de renforcer les exigences relatives à la convenance pour les investisseurs de détail en allongeant la liste des facteurs que les conseillers doivent prendre en considération pour déterminer la convenance des placements.
- 5.2.** Cependant, dans l'esprit de son modèle Le client avant tout, FAIR Canada est d'accord avec le commentaire de Kenmar Associates selon lequel il est fondamentalement problématique que la convenance soit le critère de base dans la prestation de conseils sur les placements. Nous ne considérons pas la « convenance » comme un concept acceptable à appliquer par les conseillers aux recommandations de placements de détail.

- 5.3.** FAIR Canada juge par ailleurs important d'ajouter encore d'autres facteurs à prendre en considération pour détermination la convenance.
- 5.4.** Notre suggestion d'adopter un modèle Le client avant tout intègre une norme de recommandation de placements plus appropriée pour la relation client-conseiller que la simple notion de convenance. Si un conseiller est tenu de faire passer les intérêts de son client en premier, ses recommandations ne devraient pas seulement « convenir » au client, elles devraient aussi être formulées dans le meilleur intérêt de celui-ci, en tenant compte de tous les facteurs qui sont actuellement utilisés (et que l'on propose d'utiliser) pour évaluer la convenance.
- 5.5. Autrement dit, FAIR Canada pense que l'obligation d'évaluation de la convenance devrait être remplacée par l'obligation de faire au client une recommandation (d'acheter, de vendre, d'échanger ou de détenir un titre) qui soit, de l'avis raisonnable du conseiller, dans le meilleur intérêt du client. Cette opinion devrait, selon FAIR Canada, tenir compte minimalement de tous les facteurs énumérés dans les règles.**
- 5.6.** FAIR Canada reconnaît que l'OCRCVM propose déjà une longue liste de facteurs considérés pertinents pour évaluer la convenance – énumérés aux paragraphes 1(p) et 1(q) de la Règle 1300 –, mais elle suggère deux facteurs additionnels.

- 5.6.1. Frais** – FAIR Canada juge important que les conseillers soient tenus de prendre en considération les frais qu'engendrent l'achat, la vente, l'échange ou la détention d'un titre, dans l'évaluation de la convenance (ou pour déterminer si une telle opération d'achat ou de vente est dans le meilleur intérêt du client).
- 5.6.2. Caractéristiques propres au client** – Tout en considérant importante et appropriée l'obligation spécifique de tenir compte des facteurs énumérés, nous craignons que cette énumération ne soit pas suffisante pour faire penser aux investisseurs et aux conseillers à tous les éléments à prendre en compte pour déterminer si un ordre ou une recommandation convient au client. Qui plus est, nous pensons que l'ajout des facteurs particuliers énumérés pourrait créer une dangereuse apparence d'exhaustivité, alors que la convenance peut dépendre de nombreux autres facteurs. FAIR Canada propose donc d'ajouter aux paragraphes 1(p) et (q) proposés de la Règle 1300 « en plus de toutes les autres caractéristiques propres au client ».

6. FAIR Canada considère que les informations sur le rendement du compte devraient être disponibles à un niveau de détail beaucoup plus fin.

- 6. 1.** FAIR Canada félicite l'OCRCVM de ses efforts pour assurer que des informations sur le rendement des comptes soient remises aux clients par les conseillers. FAIR Canada considère que les informations sur le coût des positions sur titres, sur les opérations dans le compte et sur le taux de rendement du compte sont importantes pour aider les investisseurs à évaluer leur situation financière ainsi que le rendement de leurs placements et de leur conseiller. Le modèle Le client avant tout accorde une très grande importance à la quantité et à la qualité des renseignements mis à la disposition des investisseurs afin qu'ils puissent mieux comprendre leur position financière, faire des choix éclairés et communiquer ces choix à leur conseiller. Les conseillers qui font passer

les intérêts de leurs clients en premier chercheront à communiquer à ces derniers le plus d'informations possible sur le rendement de leurs placements et sur ce que ces placements impliquent, d'une manière significative pour eux.

- 6.2.** FAIR Canada recommande que l'OCRCVM rende obligatoires trois catégories d'informations cruciales qui ne figurent pas dans les propositions (ou qu'il progresse dans cette direction).
- 6.3. Information sur les frais** – Premièrement, FAIR Canada considère important que les conseillers communiquent des informations sur les frais payés pour acquérir et vendre les placements, dans le cadre des rapports sur les coûts des comptes de clients, des renseignements sur le rendement cumulatif des comptes et des renseignements sur le taux de rendement composé annualisé des comptes. **FAIR Canada juge qu'il est essentiel de connaître les frais pour comprendre un instrument de placement et que, s'ils ne comprennent pas les frais qui sont payés (au conseiller ou autrement) ou ce qu'ils paient pour obtenir les services du courtier membre et du conseiller, les clients ne seront pas en mesure de prendre des décisions financières éclairées.**
- 6.4.** Plus particulièrement, FAIR Canada considère que :
- (1) les rapports sur le coût des positions sur titres des comptes exigés au paragraphe 1(d) de la Règle 200 devraient présenter les frais payables à l'acquisition (ou plus tard) en plus des informations sur le coût; et
 - (2) les informations sur le rendement cumulatif des comptes exigées au paragraphe 1(e) de la Règle 200 devraient aussi présenter les frais payables à l'acquisition et à la vente des titres.
- 6.5. Indices de référence** – Deuxièmement, FAIR Canada considère important que les conseillers fournissent des indices de référence par rapport auxquels le taux de rendement composé annualisé peut être comparé. Nous appuyons la suggestion de la SIPA que les relevés des clients indiquent un taux de rendement annualisé et le comparent à celui d'un indice de référence approprié. FAIR Canada ne propose pas d'indices en particulier qui seraient en théorie plus appropriés que d'autres, mais juge important que l'OCRCVM oblige les conseillers à situer dans un contexte approprié les rendements en pourcentage communiqués aux clients.
- 6.6. Rendements individuels** – Troisièmement, même s'il n'est peut-être pas possible d'obliger les conseillers à mettre en place un tel système immédiatement, FAIR Canada pense qu'il serait indiqué d'exiger des informations sur le taux de rendement composé annualisé de chaque position dans le compte d'un client. Ces informations pourraient faire partie des rapports sur le coût des positions sur titres exigés au paragraphe 1(d) de la Règle 200 ou des informations sur le rendement des comptes exigées au paragraphe 1(f) de la même règle.
- 6.7.** Les informations sur les positions individuelles sont cruciales pour les investisseurs parce que toutes ces positions mises ensemble déterminent leur avenir financier. Si un taux de rendement composé doit être fourni pour un compte, FAIR Canada ne voit pas pourquoi il ne devrait pas être fourni pour chaque position dans ce compte. De tels

renseignements donnent la priorité aux intérêts des clients, en leur permettant de voir beaucoup plus clairement leur position financière et d'évaluer le rendement des placements et des conseillers d'une manière beaucoup plus détaillée et éclairée.

- 6.8. XBRL** – Pour faciliter cette mesure, il est important que l'OCRCVM oblige les courtiers à présenter tous ces rapports et ces renseignements aux clients dans un format facilement lisible électroniquement. Il peut s'agir d'outils financiers existants ou qui seront disponibles plus tard. À cet égard, FAIR Canada encourage l'OCRCVM à exiger que de telles informations soient mises à la disposition des clients dans un langage de balisage extensible comme XBRL (*eXtensible Business Reporting Language*). Au besoin, l'OCRCVM devrait aider à établir une norme pour de tels rapports.

Nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de présenter nos commentaires et nos opinions dans ce mémoire. Nous acceptons volontiers sa publication et serions heureux d'en approfondir le contenu avec vous au moment qui vous conviendra. N'hésitez pas à contacter Ermanno Pascutto, au 416 572-2282 ou à ermanno.pascutto@faircanada.ca, ou Ilana Singer, au 416 572-2215 ou à ilana.singer@faircanada.ca.

Sincèrement,

Fondation canadienne pour l'avancement des droits des investisseurs