

7 novembre 2025

Politique de réglementation des membres
Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI)
Suite 2600, 40 rue Temperance
Toronto, Ontario M5H 0B4
courriel : memberpolicymailbox@ciro.ca

Objet : Projet de nouvelle Note d'orientation sur les services et les activités d'exécution d'ordres sans conseils

FAIR Canada a le plaisir d'apporter ses commentaires en réponse à la consultation susmentionnée.

FAIR Canada est un organisme national, indépendant et sans but lucratif reconnu pour ses commentaires indépendants et réfléchis sur les questions de politique publique. Nous nous consacrons à promouvoir les droits des investisseurs et des consommateurs financiers au Canada par l'entremise de :

- Soumissions de politiques informées aux gouvernements et aux organismes de réglementation
- Recherche pertinente axée sur les investisseurs particuliers
- Sensibilisation, collaboration et éducation du public
- Identification proactive des problèmes émergents¹.

A. Introduction

FAIR Canada félicite l'OCRI pour son initiative de modernisation de la *Note d'orientation sur les services et les activités d'exécution d'ordres sans conseils* (la Note d'orientation). La croissance rapide des investissements autonomes a transformé le paysage des placements, le rendant plus accessible à un plus grand nombre de Canadiens, mais engendrant également de nouveaux défis et de nouvelles responsabilités.

La protection des investisseurs est une préoccupation majeure dans le secteur des plateformes d'investissement offrant des services d'exécution d'ordres sans conseils. Contrairement aux comptes de placement traditionnels, ces plateformes n'apportent pas de conseils, ce qui place la responsabilité des décisions entièrement sur les épaules des investisseurs. Cette absence de

¹ Visitez le site : <https://faircanada.ca/fr/> pour en savoir plus.

conseils souligne la nécessité de mécanismes de protection robustes pour favoriser des décisions éclairées et prévenir les préjudices. Le renforcement de la protection des investisseurs dans ce secteur est essentiel au maintien de la confiance dans les marchés financiers canadiens.

La Note d'orientation proposée constitue un pas en avant car elle apporte la clarté nécessaire aux courtiers sans conseils, que ne donne pas la Note d'orientation actuelle. Par exemple, la Note précise ce qui constitue une recommandation interdite et son application aux outils d'aide à la décision des courtiers sans conseils. Une orientation plus claire sera utile pour s'assurer que les fonctionnalités des plateformes sans conseils et les communications avec les investisseurs sont justes et précises, afin de renforcer la confiance dans l'investissement autonome. Des attentes clairement définies favoriseront également la cohérence entre les plateformes sans conseils, permettant aux investisseurs de les comparer plus facilement et de prendre des décisions éclairées.

Parallèlement, FAIR Canada encourage l'OCRI à s'attaquer aux questions cruciales qui demeurent en suspens. Plus particulièrement, comme indiqué dans notre lettre de commentaires précédente², nous sommes inquiets des standards peu élevés utilisés pour déterminer si les comptes et produits offerts sur les plateformes sans conseils conviennent aux investisseurs. À notre avis, ces critères sont si peu exigeants qu'ils n'offrent aucune protection significative aux investisseurs.

D'ailleurs, l'impact des pratiques de mobilisation numérique (PMN) sur la prise de décision des investisseurs mérite un examen approfondi. Les PMN, telles que les fils d'actualité sur les médias sociaux et l'attribution de points pour les transactions, peuvent influencer le comportement des investisseurs d'une manière qui pourrait être à l'encontre de leurs intérêts. Nous saluons l'OCRI pour avoir reconnu que les PMN constituent un enjeu crucial pour la protection des investisseurs dans l'ensemble du secteur, et pas seulement pour les services et activités d'exécution d'ordres sans conseils, et qu'elles seront traitées séparément. Nous exhortons l'OCRI à accorder la priorité à cette question et à fournir des directives et/ou des règles claires en la matière, compte tenu des effets néfastes avérés des PMN pour les investisseurs³.

Un autre point essentiel concerne les défis liés aux finfluenceurs, au *copy trading* et aux forums de discussion. Nous recommandons à l'OCRI d'élaborer des lignes directrices ou des règles à l'intention des firmes de services sans conseils qui rémunèrent les finfluenceurs, autorisent le *copy trading* ou proposent des forums de discussion. Ces lignes directrices devraient aborder les points suivants :

- **Lorsque les finfluenceurs s'engagent dans une activité assujettie à l'obligation d'inscription** : Si un finfluenceur recommande des titres ou si le *copy trading* est autorisé, le finfluenceur doit être considéré comme un conseiller de la société et soumis aux exigences de compétence, d'agrément et de surveillance.

² [Lettre de commentaires](#) de FAIR Canada sur les conseils non personnalisés dans le domaine de services et activités sans conseils, 26 février 2025.

³ Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMO), [La gamification réexaminée: Nouveaux résultats expérimentaux dans le domaine des placements destinés aux particuliers](#), le 9 octobre 2024.

- **Frais de recommandation** : Les commissions versées aux influenceurs devraient se limiter à un paiement unique et forfaitaire lors de l'ouverture du compte client. Tout paiement continu versé au influenceur laisserait croire que le influenceur devrait être enregistré puisqu'il semblerait alors avoir un intérêt continu pour l'activité du compte.
- **Supervision des forums de discussion** : Si l'OCRI autorise les firmes de services sans conseils à offrir un forum de discussion ou une fonctionnalité similaire qui soutient l'investissement social par leurs clients, l'OCRI devrait élaborer des lignes directrices sur la supervision de ces plateformes par les firmes de services sans conseils pour prévenir les pratiques abusives.

Notre lettre de commentaires répond aux questions posées dans la consultation et apporte des éclaircissements supplémentaires sur des points non abordés explicitement par la consultation. Lorsque nous répondons à une question précise, nous l'indiquons en note de bas de page.

B. Mesures de protection supplémentaires pour renforcer la protection des investisseurs⁴

De plus en plus d'investisseurs particuliers se tournent vers l'investissement autonome pour participer aux marchés financiers, il est donc essentiel que des garanties solides accompagnent les outils offerts par les plateformes d'investissement en ligne. De nombreuses personnes s'appuient sur ces outils pour éclairer et orienter leurs décisions d'investissement. FAIR Canada appuie les garanties décrites dans le projet de Note d'orientation, notamment la mise à disposition de ressources pédagogiques et la gestion des conflits d'intérêts importants. Cependant, afin de renforcer la protection des investisseurs dans le cadre des services et activités sans conseils, nous recommandons d'améliorer deux protections clés proposées : (i) la transparence et (ii) le suivi et l'actualisation des outils d'aide à la décision.

Une information claire et transparente est essentielle à la protection des investisseurs particuliers, notamment dans le cadre des services et activités sans conseils où ils n'ont pas de conseiller pour interpréter ou clarifier les informations. Des renseignements accessibles et faciles à comprendre permettent aux investisseurs particuliers de prendre des décisions éclairées, renforçant ainsi la confiance dans la plateforme et favorisant des résultats d'investissement positifs.

Il est essentiel de revoir et d'actualiser régulièrement les outils d'aide à la décision sur les plateformes de services sans conseils afin de protéger les investisseurs. Le contexte des investissements et les besoins des investisseurs évoluent constamment étant donné les changements de marché, de réglementation et de technologie. Les tests et les améliorations continus de ces outils permettront d'assurer leur pertinence et de favoriser une prise de décision éclairée.

⁴ Cette section répond à la question 1 de la consultation.

(i) Divulcation

La Note d'orientation proposée insiste sur l'importance de la transparence et des mentions légales comme protection contre les risques liés aux outils d'aide à la décision (par exemple, une description de l'objectif et des limites inhérentes d'un portefeuille modèle). Cependant, les recherches montrent que ces mentions sont souvent insuffisantes.

Les investisseurs sur les plateformes de services sans conseils sont confrontés à divers documents juridiques longs et complexes au moment de l'ouverture de leur compte⁵. Cette surcharge d'information et cette complexité peuvent masquer ce à quoi les investisseurs consentent ou les dissuader tout simplement de lire ces documents⁶. De plus, les investisseurs particuliers signalent souvent des difficultés à comprendre la terminologie et les documents relatifs aux investissements⁷. Une enquête de FAIR Canada a révélé que moins de 30 % des répondants se sentaient très confiants quant à leurs connaissances en matière d'investissement, notamment en ce qui concerne la compréhension des frais et des taux de rendement⁸. Ce manque de connaissances constitue un obstacle important à la prise de décisions éclairées et souligne la vulnérabilité des investisseurs particuliers sur les plateformes de services sans conseils.

Les données montrent que des renseignements clairs et concis contribuent à améliorer les résultats pour les investisseurs. Des recherches analysant la longueur et la lisibilité des rapports annuels ont révélé que les investisseurs obtiennent de meilleurs rendements lorsque ces documents présentent l'information de manière claire et succincte⁹. L'étude a conclu qu'une meilleure transparence contribue à rendre la situation plus équitable en réduisant la carence informationnelle des investisseurs.

Nous appuyons la formulation employée dans diverses sections du projet de Note d'orientation, qui encourage une communication claire, transparente et visible concernant les outils d'aide à la décision. Cependant, afin de garantir que cette communication constitue une véritable garantie et non une simple formalité, nous recommandons à l'OCRI d'intégrer au projet de Note d'orientation une section consacrée aux pratiques de communication. Cette section devrait s'inspirer des lignes directrices de la *Financial Conduct Authority* (FCA) britannique concernant l'obligation de transparence envers le consommateur, et notamment du principe de « la compréhension du résultat par le consommateur »¹⁰. L'approche de la FCA souligne, entre autres, l'importance pour les firmes de :

⁵ OSC, [Pratiques de mobilisation numérique : Interfaces truquées dans les placements destinés aux particuliers](#), (). 21 février 2024, p. 31 (en anglais seulement). Version résumée [en français](#).

⁶ Ibid.

⁷ FAIR Canada, [Groupes de discussion – Comprendre les investisseurs canadiens](#), janvier 2024, p. 9.

⁸ FAIR Canada, [Sondage auprès des investisseurs](#), décembre 2022, p. 13.

⁹ Alastair Lawrence, [Investisseurs individuels et divulgation financière](#), *Journal de comptabilité et d'économie*, Volume 56, numéro 1, juillet 2013, p. 130 - 147 (en anglais seulement).

¹⁰ FCA [Orientations définitives FG22/5 Orientations définitives hors manuel à l'intention des entreprises concernant la taxe sur les consommateurs](#), juillet 2022, art. 8.

- Fournir l'information au bon moment, dans un format compréhensible, pour permettre aux clients d'atteindre leurs objectifs financiers¹¹,
- Se mettre à la place du client pour déterminer si ces communications lui permettront de comprendre le produit ou le service et de prendre des décisions efficaces¹²,
- Agir de bonne foi et éviter de communiquer d'une manière qui exploite les lacunes informationnelles et les biais comportementaux des clients¹³, et
- Tester et raffiner les renseignements auprès du public cible car la communication doit être claire pour les clients, et pas seulement pour les professionnels qui la rédigent¹⁴.

Conformément à ces principes, nous recommandons que la section de la Note d'orientation consacrée aux pratiques de divulgation spécifiques aborde les points suivants :

- **Langage simple et facile à comprendre** : Toutes les informations doivent être rédigées dans un langage clair et direct. Le jargon et les termes complexes ou techniques doivent être évités autant que possible ou clairement expliqués.
- **Mise en évidence des renseignements à divulguer** : Les informations essentielles doivent être clairement affichées et non pas dissimulées dans des documents juridiques denses, ou reléguées aux notes de bas de page. Les plateformes de services sans conseils doivent utiliser des repères visuels, tels que des bannières ou du texte en surbrillance, pour attirer l'attention sur les renseignements clés.
- **Divulgence « juste à temps »** : Les renseignements doivent être fournis au moment précis où un investisseur s'apprête à utiliser un outil ou à prendre une décision. De nombreux investisseurs risquent de ne pas comprendre pleinement une information si elle est fournie hors contexte. Par exemple, lors de la consultation d'un portefeuille modèle, une fenêtre contextuelle pourrait indiquer : « Rappel : Ceci n'est pas un conseil personnalisé. C'est un exemple générique. Vous êtes responsable de vos décisions d'investissement. »
- **Divulgence répétée** : L'OCRI devrait inciter les courtiers de services sans conseils à se demander si une seule communication est suffisante ou si plusieurs communications permettraient de mieux protéger les investisseurs. Par exemple, pour un produit volatil, un avertissement pourrait s'afficher lorsque le produit apparaît dans les résultats de recherche d'un outil de filtrage, puis de nouveau avant que le client ne soumette un ordre d'achat.
- **Divulgence à plusieurs niveaux** : Les courtiers de services sans conseils devraient privilégier une approche par étapes, en présentant les informations clés dès le départ et en proposant des détails supplémentaires via des liens, des menus déroulants ou des infobulles. Cette méthode répond aux différents besoins d'information des investisseurs,

¹¹ Ibid., art. 8.3.

¹² Ibid., art. 8.9.

¹³ Ibid., art. 8.10.

¹⁴ Ibid., art. 8.38, 8.40 et 8.67.

permettant à ceux qui souhaitent approfondir le sujet d'avoir accès à des explications plus complètes.

- **Tests de divulgation** : L'OCRI devrait encourager les courtiers de services sans conseils à tester leurs informations auprès des investisseurs particuliers avant leur mise en œuvre afin d'identifier toute confusion et de s'assurer que ces informations atteignent leur objectif.
- **Amélioration continue basée sur les commentaires des clients** : Les courtiers de services sans conseils devraient mettre en place des mécanismes de collecte et d'analyse des commentaires et des réclamations des clients concernant les informations divulguées. L'OCRI devrait encourager l'amélioration continue des pratiques de divulgation, en s'appuyant sur l'expérience concrète des investisseurs pour identifier les lacunes et améliorer la clarté.

(ii) Suivi et actualisation des outils d'aide à la décision

La Note d'orientation proposée conseille aux courtiers de revoir, tester et actualiser régulièrement leurs outils d'aide à la décision. Nous estimons que plus de précisions seraient nécessaires pour s'assurer que ces outils soient actualisés, fiables et qu'ils favorisent une prise de décision éclairée. Nous recommandons ce qui suit :

Préciser la notion d'examen « régulier »

L'OCRI devrait définir ce qui constitue un examen « régulier » des outils. Ces examens devraient être effectués au moins une fois par an et systématiquement en cas de changements importants du marché ou de la réglementation. Laisser la fréquence de ces examens à la discrétion exclusive du courtier risque d'entraîner des pratiques incohérentes et pourrait nuire à la confiance des investisseurs. Une norme annuelle minimale favorisera une plus grande cohérence et contribuera à assurer la fiabilité de ces outils.

Rendre publique les actualisations de ces outils

L'OCRI devrait également inciter les courtiers à indiquer la dernière date à laquelle l'outil aura été revu et actualisé. Cette transparence permettra aux investisseurs d'évaluer la pertinence et la fiabilité des outils qu'ils utilisent.

Recueillir les commentaires des clients

Les commentaires des investisseurs sont essentiels pour identifier les points faibles des outils d'aide à la décision. L'OCRI devrait encourager les courtiers de services sans conseils à recueillir, analyser et exploiter les commentaires des clients concernant leur expérience sur la plateforme de services sans conseils, notamment leur utilisation des outils. Cela pourrait inclure des sondages auprès des utilisateurs et l'analyse des demandes et des réclamations des clients. Les courtiers devraient porter une attention particulière aux thèmes récurrents, tels que les

malentendus fréquents ou les tendances en matière de réclamations, qui peuvent révéler des pistes d'amélioration.

C. Portefeuilles modèles¹⁵

FAIR Canada convient que les courtiers de services sans conseils devraient être autorisés à fournir des portefeuilles modèles pouvant être combinés à des outils de filtrage. Ces portefeuilles modèles constituent une ressource pédagogique précieuse pour les investisseurs qui essaient de prendre des décisions de répartition d'actifs. Pour un bon équilibre, il serait bon de limiter les portefeuilles modèles au niveau de la catégorie d'actifs et de laisser le client choisir des produits spécifiques au moyen de filtres. En mettant l'accent sur la répartition générale, le portefeuille modèle offre aux investisseurs un cadre de diversification, tout en leur laissant la responsabilité du choix des produits d'investissement. Cette approche permettrait d'équilibrer conseils et autonomie offerte par la plateforme de services sans conseils.

Nous convenons que les portefeuilles modèles ne doivent pas mentionner de produits spécifiques. Dès lors qu'un portefeuille modèle inclut des investissements précis, le risque que les investisseurs le considèrent comme une recommandation augmente considérablement, brouillant ainsi la limite entre l'aide à la décision et le conseil. Malgré les mentions légales, de nombreux investisseurs particuliers pourraient percevoir un portefeuille préconstruit contenant des noms de produits, comme un conseil personnalisé.

Le fait de faire référence à des titres spécifiques crée également un risque considérable de conflit d'intérêts : un courtier pourrait être tenté de composer un portefeuille modèle avec ses propres fonds ou des produits d'émetteurs qui lui versent des commissions, plutôt qu'avec des sélections neutres. De telles pratiques pourraient biaiser les portefeuilles modèles en faveur des intérêts financiers du courtier plutôt que de ceux de l'investisseur.

Enfin, si une firme de services sans conseils modifie son profil d'investisseur ou ses outils de portefeuilles modèles, nous estimons qu'elle devrait en informer tous ses clients. Certains d'entre eux pourraient s'être fiés à ces outils et ne pas être au courant du changement. Même si tous les clients n'ont pas utilisé ces outils, il nous semble raisonnable que la firme les informe de ce changement par courriel ou par une alerte lors de leur connexion à la plateforme de services sans conseils.

D. Analyse des aides à la décision¹⁶

Nous encourageons l'OCRI à publier, dans un document d'accompagnement de la Note d'orientation, une analyse des différents outils d'aide à la décision au regard de l'interdiction révisée de formuler des recommandations. Nous recommandons à l'OCRI d'envisager des analyses et des clarifications dans les deux domaines suivants : (i) les renseignements spécifiques au client dans les notifications et les alertes, et (ii) la combinaison d'outils.

¹⁵ Cette section répond à la question 2 de la consultation.

¹⁶ Cette section répond à la question 3 de la consultation.

(i) Renseignements spécifiques au client dans les notifications et alertes

L'utilisation des renseignements personnels des clients dans les notifications et les alertes constitue un point préoccupant. La Note d'orientation proposée stipule que les courtiers de services sans conseils peuvent utiliser certains renseignements personnels pour envoyer des alertes qui souligneraient des comportements d'investissement dans l'ensemble positifs. Par exemple, une alerte pourrait informer un client qu'il a une somme importante de liquidités inutilisées, comme par exemple : « Vous avez 10 000 \$ en argent comptant; pensez à les investir », et souligner les avantages potentiels d'un tel investissement.

Bien que ces notifications aient pour but d'informer et d'encourager des comportements financiers judicieux, elles peuvent parfois inciter à des transactions spécifiques. Même si la suggestion d'investir des liquidités disponibles est objectivement judicieuse, le client pourrait percevoir une telle alerte comme un conseil ou une incitation à agir, plutôt que comme une information pédagogique neutre.

Si l'OCRI autorise les alertes basées sur des informations propres au client, comme les liquidités non investies, nous recommandons d'y intégrer du contenu pédagogique. La Note d'orientation ou tout document d'accompagnement, devrait présenter une vision équilibrée, expliquant les avantages et les inconvénients de conserver des liquidités non investies. Par exemple, les clients devraient être informés des avantages potentiels d'investir ces fonds (par exemple, générer un rendement) et des raisons valables de conserver ces liquidités (par exemple, une prévision de ralentissement du marché). En fournissant des informations claires et objectives dans ces alertes, les courtiers de services sans conseils peuvent aider leurs clients à prendre des décisions éclairées sans exercer d'influence induue ou les orienter vers certaines transactions.

(ii) Outils combinés

FAIR Canada convient que l'effet cumulatif de la combinaison d'outils d'auto-assistance et la manière dont ils sont offerts ne doivent pas remplacer un produit de service complet axé sur les recommandations. Nous recommandons que la Note d'orientation ou un document de soutien incitent les courtiers de services sans conseils à indiquer clairement à leurs clients qu'ils sont responsables de leurs propres décisions de placement, même s'ils utilisent une série d'outils qui s'apparente à des conseils personnalisés.

Prenons l'exemple d'un client qui utiliserait la série d'outils suivante :

- **Questionnaire d'autoévaluation** : Le client remplit un questionnaire évaluant ses objectifs, sa tolérance au risque et son horizon d'investissement. Selon ses réponses, la plateforme le catégorise comme présentant un profil de risque « modéré ». Cet outil permet ensuite de fournir des résultats plus personnalisés.

- **Portefeuille modèle** : Ensuite, le client choisit un portefeuille modèle correspondant à son profil de risque. Cette étape permet d'offrir une stratégie personnalisée en fonction des caractéristiques du client.
- **Outil de filtrage** : Le client utilise ensuite un outil de filtrage pour sélectionner des produits spécifiques correspondant à la répartition suggérée. Cet outil restreint l'éventail des options d'investissement et oriente le client vers des produits particuliers, personnalisant ainsi davantage son expérience.
- **Fonctionnalité « transaction en un clic »** : Enfin, la plateforme propose un bouton « transaction en un clic » qui permet au client d'acheter les produits dans les proportions suggérées avec un minimum d'effort.

Bien que chaque outil, pris individuellement, puisse être appelé « éducatif » ou « général », l'effet cumulatif de cette démarche consiste à évaluer les caractéristiques personnelles du client, à suggérer une répartition d'actifs, à sélectionner les produits appropriés et à faciliter un achat rapide. Du point de vue d'un investisseur particulier, la distinction entre accompagnement et recommandation peut être subtile, et l'expérience globale pourrait être perçue comme un conseil personnalisé.

Compte tenu de ce risque, nous recommandons à l'OCRI d'encourager les courtiers de services sans conseils à avertir leurs clients que, même utilisés conjointement, ces outils sont conçus pour appuyer la prise de décision, et non pour la diriger, et que le client est seul responsable de ses décisions d'investissement.

E. Gammes restreintes¹⁷

Nous appuyons pleinement la position de l'OCRI qui suggère qu'un courtier de services sans conseils dont la gamme de produits est principalement composée de produits exclusifs ou très restreints représente un grave conflit d'intérêts qu'il faut éviter, et non simplement gérer.

Lorsqu'un courtier de services sans conseils offre une gamme de produits dominée par des produits exclusifs ou très restreints, les clients ont un choix d'investissement limité. Cette limitation peut les empêcher d'accéder aux placements les plus appropriés ou les plus rentables pour leurs besoins. Prenons l'exemple d'un courtier de services sans conseils dont l'offre se compose principalement de fonds négociés en bourse (FNB) émis par sa filiale, dont beaucoup affichent des frais de gestion plus élevés que les FNB de tiers comparables sur le marché. Les clients pourraient ne pas se rendre compte de ce manque de choix et supposer que les placements disponibles sont les meilleurs, voire les seuls, pour eux, alors qu'en réalité, tout un marché d'alternatives est ignoré. Dans de tels cas, les intérêts commerciaux du courtier pourraient primer sur ceux du client, entraînant des coûts plus élevés et des résultats d'investissement potentiellement sous-optimaux.

¹⁷Cette section répond à la question 4 de la consultation.

Les risques sont amplifiés lorsque ces gammes composées principalement de produits exclusifs ou restreints croisent les outils d'aide à la décision. Ces outils, censés être des aides neutres pour permettre aux clients de faire des choix éclairés, peuvent au contraire devenir des sources de recommandations conflictuelles.

Par exemple, si un courtier de services sans conseils offre 20 FNB, dont 16 sont émis par sa filiale, ce déséquilibre va influencer l'expérience de l'investisseur. Ce dernier pourrait utiliser un portefeuille modèle comme point de départ, puis un outil de filtrage pour rechercher des produits, par exemple en filtrant par « FNB à faible coût ». L'outil constituera alors un portefeuille composé uniquement des FNB exclusifs du courtier. Même si ces produits sont effectivement les moins chers offerts par le courtier, ils ne seront pas nécessairement les plus avantageux sur le marché. Un courtier non affilié pourrait avoir un produit similaire, voire supérieur, à un prix bien inférieur.

La composition de la gamme influence directement les résultats fournis par l'outil : les « correspondances » sont déterminées par la décision du courtier de limiter les choix à des produits exclusifs. Cette dynamique engendre un conflit évident : le courtier bénéficiera de commissions plus élevées tandis que le client risque d'engager des frais inutiles et de se priver d'un accès à des produits tiers plus diversifiés ou plus adaptés.

Le plan d'activités 2025-2027 de la CVMO exprime à juste titre des préoccupations quant à l'impact des gammes de produits composées principalement de produits exclusifs, notamment le risque de frais plus élevés et d'un rendement inférieur¹⁸. Le plan d'affaires comprend un engagement à collaborer avec l'OCRI et les Autorités canadiennes en valeurs mobilières afin d'examiner les approches utilisées par les émetteurs et leurs décisions de s'appuyer principalement sur des produits exclusifs¹⁹.

Les risques liés à la restriction des gammes de produits exigent des mesures rigoureuses pour protéger les investisseurs. Une simple déclaration concernant le fait qu'un outil ne sélectionne qu'à partir de la gamme de produits particulière à la firme de services sans conseils ne suffit pas pour atténuer ce risque. En effet, cette information laisse au client la responsabilité de déterminer ce qui n'est pas considéré par l'outil proposé par la firme.

Nous remarquons également que, pour les titres négociés en bourse, les plateformes de services sans conseils donnent accès à ces titres, y compris aux FNB. Cependant, en ce qui concerne les fonds communs de placement classiques, c'est la firme de services sans conseils qui choisira quel fonds elle offrira à son client. Beaucoup d'investisseurs ignorent cette différence.

Nous recommandons que tout outil d'aide au choix de fonds communs de placement, disponible sur une plateforme de services sans conseils, inclue des renseignements sur *tous* les fonds disponibles, et non pas seulement sur ceux offerts par la firme en question. Si cette dernière n'offre pas de fonds en particulier, l'outil doit en informer l'investisseur. En élargissant l'outil à l'ensemble des fonds disponibles, les investisseurs pourront mieux déterminer quel fonds leur convient le mieux et évaluer si l'offre de la firme de services sans conseils répond à leurs besoins.

¹⁸ CVMO [Plan d'activités 2025-2027](#), p. 30 - 31.

¹⁹ Ibid.

F. Supervision des plateformes de services sans conseils

Un contrôle rigoureux par l'OCRI est essentiel pour déterminer si les courtiers de services sans conseils respectent les exigences de la Note d'orientation. Un contrôle efficace, incluant notamment des vérifications de conformité et des évaluations anonymes, aidera à protéger les investisseurs et à préserver l'intégrité du modèle de services sans conseils. Ce contrôle devrait servir de mécanisme de rétroaction pour identifier les ambiguïtés, clarifier les lignes directrices et repérer les domaines où des règles pourraient être nécessaires pour remédier aux risques ou aux lacunes en matière de protection des investisseurs.

FAIR Canada encourage l'OCRI à entreprendre des examens ciblés ou thématiques de toutes les firmes de services sans conseils après la finalisation de la Note d'orientation – en particulier, l'utilisation de finfluenceurs, afin de déterminer s'ils fournissent des conseils en placement et s'ils contournent les restrictions qui s'appliquent aux services sans conseils. Ces évaluations devraient recenser les meilleures pratiques, les points préoccupants et les cas où les sociétés ont enfreint les règles de l'OCRI ou la législation sur les valeurs mobilières. À la suite de ces évaluations, l'OCRI devrait publier les résultats et mettre à jour les lignes directrices et les règles, s'il y a lieu, afin d'assurer leur adéquation à l'évolution des pratiques du marché et aux nouveaux risques.

De plus, nous recommandons à l'OCRI de commencer à compiler et à analyser des données afin d'évaluer l'impact des outils d'aide à la décision sur les investisseurs. Il est essentiel de déterminer si ces outils favorisent des résultats positifs pour les clients ou, au contraire, contribuent à des décisions sous-optimales. Cette approche fondée sur des données probantes permettra de mieux comprendre l'efficacité des pratiques actuelles et d'éclairer les futures orientations et réglementations.

G. Promotion des stratégies à haut risque

Nous comprenons que certaines firmes de services sans conseils envoient des courriels promotionnels à leurs clients afin de les inciter à ouvrir différents types de comptes. Parfois, ces promotions les encouragent à ouvrir un compte enregistré, comme un CELI ou un REER. Toutefois, il arrive aussi que ces promotions les incitent à utiliser des comptes sur marge, des options ou des produits dérivés. À notre avis, puisque les comptes sur marge, les options et les produits dérivés permettent différentes stratégies de placement, leur promotion pourrait être interprétée comme une forme de conseil. Étant donné que de telles stratégies ne conviennent généralement pas au grand public d'investisseurs, l'OCRI devrait interdire aux firmes de services sans conseils de promouvoir l'ouverture de ces types de comptes.

H. Améliorer les résultats grâce à des outils intégrés et à l'analyse comportementale

Pour mieux soutenir des résultats positifs, nous recommandons à l'OCRI de promouvoir des outils intégrés qui permettent aux investisseurs de suivre leurs progrès vers leurs objectifs financiers,

plutôt que de se concentrer uniquement sur les outils d'investissement. Par exemple, une plateforme de services sans conseils appartenant à une banque pourrait offrir à ses clients l'accès à leurs comptes bancaires et à leurs comptes d'investissement via le même portail. Nous encourageons ces plateformes à proposer des outils intégrés permettant aux investisseurs de suivre leurs dépenses et leur épargne, et d'analyser l'impact de ces comportements sur leurs objectifs financiers.

Nous encourageons aussi l'OCRI à mener des recherches et tests comportementaux afin de guider les firmes de services sans conseils sur deux points essentiels : premièrement, comment concevoir des alertes et des notifications qui seront les plus efficaces pour avertir les investisseurs des stratégies et des investissements à haut risque; et deuxièmement, comment intégrer du contenu pédagogique dans les outils d'aide à la décision de manière à améliorer sensiblement la compréhension et les résultats des investisseurs.

Nous vous remercions d'avoir pris en considération nos commentaires sur cette question d'une importance cruciale. En tant que porte-parole des investisseurs, nous sommes heureux de pouvoir faire part de notre point de vue et de contribuer à l'élaboration de politiques qui placent les investisseurs au premier plan. Nous encourageons la poursuite du dialogue et de la collaboration avec l'OCRI et les autres parties prenantes pour rendre les marchés des capitaux équitables, transparents, efficaces et résilients pour tous les Canadiens. Si vous souhaitez discuter plus en détail de notre mémoire, n'hésitez pas à communiquer avec nous; nous sommes déterminés à travailler ensemble pour améliorer la situation des investisseurs.

Sincèrement,



Jean-Paul Bureaud
Président, chef de la direction et directeur général