



Québec, le 25 novembre 2010

Par courrier électronique
consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

Me Anne-Marie Beaudoin
Secrétaire de l'Autorité des marchés financiers
800, square Victoria, 22^e étage
C.P. 246, tour de la Bourse Montréal,
Montréal, (Québec) H4Z 1G3

Objet : Consultation relative à l'harmonisation de la réglementation du secteur de l'épargne collective

Me Beaudoin,

MICA Capital Inc. est un courtier en épargne collective qui regroupe environ 180 représentants de courtier qui œuvrent au Québec seulement. Nous ne sommes donc pas membre de l'ACFM, par conséquent, nous ne sommes actuellement pas soumis aux règles de l'ACFM.

Nous faisons donc partie de la catégorie de courtiers en épargne collective qui seront les plus affectés par la mise en place de l'harmonisation des règles au Québec. L'adoption des règles de l'ACFM au Québec aura donc un impact majeur sur notre entreprise, son modèle d'affaires et ses systèmes de conformité. Bien que nous n'y renoncions pas pour l'avenir, à ce moment-ci, nous n'avons pas de projet à court terme de nous implanter dans une autre province canadienne.

La présente est pour vous faire part de certaines interrogations et commentaires que nous avons dégagés à la lecture des documents de consultation dont nous avons pris connaissance.

Conflits d'application et d'interprétation de la réglementation

Nous tenons à vous faire connaître nos craintes à ce chapitre. Force est de constater que la réglementation à être adoptée sera appliquée par des organismes différents tels l'Autorité, la CSF et l'ACFM. Cette multiplicité d'intervenants nous laisse penser qu'il est possible que chacun de ces organismes ait des interprétations différentes les uns des autres, portant sur la réglementation, ce qui rendra difficile pour les courtiers de satisfaire à ceux-ci amenant ainsi des impacts majeurs d'un point de vue opérationnel.

Déjà, actuellement, au Québec, nous devons traiter avec deux (2) organismes soit l'Autorité (quant aux courtiers) et la CSF (quant à la discipline des représentants). Souvent, à l'occasion d'interprétation de diverses règles, nous obtenons des positions différentes de ces organismes. Devrons-nous maintenant faire face à une troisième interprétation dans de tels cas?

Et bien que des ententes de coopération aient été conclues entre ces organismes, nous demeurons perplexes quant au degré d'harmonisation qu'auront ces organismes sur l'interprétation et l'application des règles. L'industrie se doit d'avoir des organismes qui font preuve de cohésion. Nous souhaitons donc une ouverture d'esprit de la part de chacun de ces

organismes à prendre en considération le fait que, au même titre que les règles doivent être harmonisées, les organismes devront faire preuve de collaboration dans l'application et l'interprétation de ces règles. Au-delà de l'objectif d'harmoniser les règles, il ne faut pas perdre de vue que leur application doit, elle aussi, être harmonisée.

Ce raisonnement nous amène à nous poser les questions suivantes :

- Devrions-nous avoir au Québec un seul OAR qui veillerait à l'application de la réglementation?
- Le fait d'avoir un seul OAR qui veillerait à l'application de la réglementation rendrait-il les choses plus simples pour les courtiers et les représentants de courtier?
- Si oui, cet OAR devrait-il être l'Autorité ou la CSF?

Nous ne prétendons pas avoir les réponses à ces questions, mais nous constatons que ces interrogations se posent et qu'elles devraient mériter l'attention des organismes concernés.

Par ailleurs, nous craignons que, avec le temps, les règles ne soient plus harmonisées. Nous considérons comme un avantage le fait que, ultimement, l'Autorité pourrait décider, dans l'avenir, de ne pas adhérer à l'une ou l'autre des règles de l'ACFM (opting out). Nous considérons ceci comme un avantage. Vu la volonté passée manifestée par l'Autorité à impliquer l'industrie et à la consulter avant de mettre en place des modifications, nous estimons cette discrétion comme un avantage pour notre industrie qui nous permettra, nous le souhaitons, d'être consultés dans l'avenir. Par contre, si cette faculté de retrait (opting out) était exercée au fil des ans de façon fréquente, l'industrie risquerait de voir apparaître des écarts importants dans la réglementation et ceci aurait pour effet de dévier de la volonté première d'harmoniser les règles.

Finalement, nous nous interrogeons sur le véritable pouvoir de discussion et de négociation qu'aura l'Autorité auprès de l'ACFM. Cette dernière aura-t-elle une oreille attentive? Tiendra-t-elle compte des commentaires ou propositions de l'Autorité?

Transferts en bloc de clientèle

Cette pratique d'affaire existe et est permise actuellement au Québec. Celle-ci permet de transférer, à certaines conditions, un grand nombre de clients dans le cas, entre autre, de changement de courtier effectué par un représentant. Cette façon de faire est facilitant pour les intervenants de l'industrie mais aussi pour les clients et permet, selon nous, de veiller aux intérêts des clients.

Selon les informations recueillies, il semble que l'ACFM ne permette pas cette pratique d'affaires.

L'autorité entend-elle maintenir le statuquo quant à la possibilité pour les courtiers du Québec de continuer à utiliser la procédure de transfert en bloc de clientèle? Nous souhaitons que oui.

Structure de succursales et sous-succursales

Actuellement, au Québec, il existe plusieurs modèles d'affaires puisque la réglementation actuelle n'impose pas de modèles déterminés.

En ce qui concerne MICA Capital inc., nous ne sommes pas structurés avec un modèle de succursales ni de sous-succursales.

Toutes les opérations et toute la supervision des représentants se font à partir de son siège social. De plus, des visites de formation, supervision ou d'inspections sont effectuées fréquemment et nous rencontrons fréquemment nos représentants, lesquels ont adhéré aux plus hauts standards d'éthique et de déontologie.

Nous considérons ce modèle efficace et approprié. Celui-ci permet d'assurer un bon suivi de nos représentants, de veiller à leurs bonnes pratiques d'affaires et leur bonne conduite. Nous considérons que les clients de nos représentants sont tout autant protégés que ceux traitant avec des représentants structurés en succursales. D'ailleurs, nous considérons que le volume très faible de plaintes portées à l'égard de nos représentants est significatif et tend à démontrer que ce modèle fonctionne adéquatement. Brefs, nous croyons qu'il est faux de penser qu'une meilleure supervision des représentants passe nécessairement par un alourdissement des structures.

Le modèle proposé par l'ACFM est très restrictif. Il est imposé au courtier de mettre en place un directeur de succursale dès le moment où 4 représentants ou plus sont physiquement regroupés.

Cette nouvelle exigence aurait des impacts importants pour une firme telle la nôtre. D'une part, il y a un coût de formation lié à cette exigence. Les représentants ciblés pour devenir directeurs de succursales devraient compléter un cours approprié. Il en découle alors des frais d'inscription non négligeables. D'autre part, notre structure actuelle devrait être adaptée à une structure de succursales et de supervision de succursales, ce qui amène aussi des coûts de modification de structure et de supervision. Par ailleurs, il est fort possible que les individus ciblés pour exécuter ces tâches de directeurs de succursale exigent une rémunération pour l'exécution de ces tâches, ceci amenant un coût direct pour notre entreprise.

Il existe aussi un problème quant à la disponibilité et l'intérêt de tels individus qualifiés. Peu de personnes ont un intérêt marqué pour des tâches de supervision et d'encadrement. Il est donc fort difficile d'identifier les candidats, non seulement aptes, mais intéressés à occuper un tel poste.

Nous considérons qu'il n'est pas nécessaire d'avoir des directeurs de succursales sur place afin d'effectuer un contrôle adéquat ou une supervision efficace de nos représentants. Le modèle que nous utilisons actuellement a démontré, c'est du moins ce que nous croyons, qu'une supervision structurée comme la nôtre peut être tout aussi efficace si non plus. Nos ressources actuelles qui s'assurent de l'encadrement et de la supervision de nos représentants le font par intérêt et par choix, ils sont particulièrement bien formés et informés, elles font leur travail avec attention et rigueur et connaissent à fonds les exigences réglementaires. De plus, elles sont entièrement dédiées à assumer ces responsabilités de la plus haute importance.

L'autorité entend-elle permettre une souplesse dans les modèles de supervision des courtiers ou entend-elle plutôt imposer le modèle de l'ACFM?

De plus, dans l'hypothèse où l'Autorité souhaitait adopter le modèle de succursales, nous considérons le délai transitoire de 3 mois pour identifier les succursales, les sous-succursales et la nomination des directeurs de succursales un peu court. Un délai de 6 mois serait approprié.

Supervision des nouveaux représentants

Le paragraphe c) de la Règle 1.2.1 prévoit, entre autres, que le représentant en épargne collective nouvellement inscrit soit l'objet d'une supervision accrue par le courtier pendant une période de 6 mois.

Nous nous interrogeons quant au sens à donner au terme « accrue ».

Actuellement, la réglementation actuelle au Québec n'impose pas de période spécifique. Bien que nous croyons accompagner et superviser adéquatement les représentants nouvellement inscrits, nous ignorons si celle-ci correspond à une supervision « accrue ».

Quels seront les paramètres requis afin de se dégager de notre obligation d'exercer une supervision accrue »?

Ententes d'indication clients

Les articles 13.8 à 13.11 du règlement 31-103 prévoient les exigences quant aux ententes d'indication de clients, une entente d'indication de clients étant : « une entente selon laquelle une personne inscrite accepte de payer ou de recevoir une commission d'indication de clients ».

De plus, les règles de l'ACFM prévoient que toute rémunération que doit recevoir un représentant doit obligatoirement passer par le courtier.

Nous comprenons que ces exigences permettent au courtier d'assurer un meilleur suivi et une meilleure supervision des activités de ses représentants. Par contre, nous éprouvons des difficultés à appliquer convenablement ces exigences. Nous utiliserons les 3 exemples suivants et aimerions connaître l'orientation que prendra l'Autorité quant à la problématique soulevée.

Exemple 1 (commission reçue)

Roger est représentant de courtier en épargne collective seulement. (Il n'est pas représentant en assurance de personne ni pl. fin.). Il réfère un client à un agent d'immeuble. Il doit y avoir une entente d'indication client et divulguer correctement cette entente. La commission que l'agent d'immeuble lui versera devra, en fait, être versée au courtier du représentant. Nous sommes d'accords avec ceci.

Si le représentant reçoit une indication de client de l'agent d'immeuble, le représentant de courtier devra verser une commission d'indication à l'agent d'immeuble par l'intermédiaire de son courtier. Nous sommes d'accords avec ceci.

Exemple 2 (commission reçue)

Denis est représentant de courtier en épargne collective **ET** représentant en assurance de personnes. Un de ses clients en assurance et en fonds mutuels a besoin d'un notaire. Denis réfère son client à un notaire qu'il connaît. Il doit y avoir une entente d'indication client et divulguer correctement cette entente. La commission que le notaire devrait lui verser doit être versée à qui? À Denis le représentant de courtier (donc à son courtier) ou à Denis le représentant en assurance de personne directement? Denis est autant représentant de courtier que représentant en assurance! Alors, si nous appliquons à la lettre la règle, la commission devrait être versée au courtier. Pourquoi? Est-ce à dire que dès le moment où un individu est représentant de courtier, indépendamment des autres titres qu'il détient (Assurance de personnes, planificateur financier, etc), il n'a d'autre choix que de recevoir sa commission par l'intermédiaire de son courtier en épargne collective?

Exemple 3 (commission payée à un tiers)

Louise est représentante de courtier en épargne collective **ET** représentant en assurance de personnes. Elle reçoit une cliente qui lui est référée par un comptable pour couvrir un besoin en assurance de personnes. L'entente d'indication client prévoit qu'une commission de 200\$ sera versée au comptable par Louise. Cette dernière procède à la vente d'un produit d'assurance et sera payée directement par la compagnie d'assurance. Elle doit alors transmettre le 200\$ convenu au comptable par quel moyen? Directement au comptable sans passer par son courtier en épargne collective? Par l'intermédiaire de son courtier en épargne collective?

Si nous appliquons à la lettre la règle, le paiement devrait se faire par l'intermédiaire du courtier en épargne collective. Puisque la commission de vente générée par un produit d'assurance n'est pas versée au courtier en épargne collective mais plutôt directement à la représentant (autonome), est-ce à dire que le courtier devra exiger de Louise de lui transmettre un chèque de 200\$ afin de lui-même, par la suite, préparer un chèque pour le comptable?

Nous ne pensons pas être les seuls de l'industrie à avoir ces interrogations. D'un point de vue administratif, le traitement de ces commissions est problématique et très difficile à gérer. Ceci peut correspondre à un nombre élevé d'interventions à exécuter pour faire transiter les commissions entre nos nombreux représentants et leur tout aussi nombreux relations d'affaires qui leur ferons ou recevrons des indications de clients.

Commissions versées au représentant ou à une corporation lui appartenant

Actuellement, en vertu des règles applicables au Québec, il est interdit à un représentant de recevoir ses commissions de ventes de fonds mutuels à l'intérieur d'une corporation.

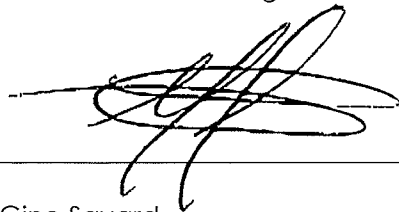
Nous avons appris que l'ACFM permet cette pratique et autorise un représentant à recevoir ses commissions versées par son courtier dans une corporation, à certaines conditions, laquelle corporation n'a pas à être inscrite auprès d'un OAR.

L'Autorité entend-elle permettre cette pratique au Québec? Et si oui, à quelles conditions?

Conclusion

Nous vous remercions de l'attention que vous porterez à la présente et vous remercions aussi de nous avoir donné l'opportunité de vous faire connaître nos commentaires. Nous demeurons disponibles pour toute demande de renseignements complémentaires.

Espérant le tout conforme, veuillez accepter, Me Beaudoin, l'expression de nos meilleurs sentiments à votre égards.



Gino Savard
MICA Capital Inc., président