

AVIS DE L'OCRCVM

**Avis relatif aux règles
Appel de commentaires**
Règles régissant les courtiers membres

Destinataires à l'interne :
Affaires juridiques et conformité
Crédit
Détail
Financement d'entreprise
Haute direction
Institutions
Opérations

Personne-ressource :
Larry Boyce
Vice-président à la conformité de la conduite des
affaires
416 943-6903
lboycet@iiroc.ca

08-0149
Le 17 octobre 2008

Appel de commentaires concernant un projet de note d'orientation sur les « Pratiques courantes de contrôle diligent des produits »

Une étude sur le placement de papier commercial adossé à des créances émis par des tiers (étude publiée séparément¹) a révélé des lacunes et un manque d'uniformité dans les procédés que les courtiers membres utilisent pour évaluer et présenter les produits offerts en vente aux clients, que ce soit dans le secteur institutionnel ou dans le secteur de détail.

Pour expliquer les attentes de l'OCRCVM à l'égard de ces procédés, et pour aider les courtiers membres à répondre à ces attentes, le personnel de l'OCRCVM a élaboré la note d'orientation ci-jointe exposant les pratiques courantes en matière de contrôle diligent des produits. Aux fins de la rédaction de ce document, nous avons tenu compte des attentes réglementaires et

¹ Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières, « Étude du cadre réglementaire applicable aux sociétés membres de l'OCRCVM, examen et recommandations concernant la création et le placement de papier commercial adossé à des créances émis par des tiers au Canada ».



des pratiques courantes identifiées par d'autres organismes de réglementation, dont la Financial Industry Regulatory Authority des États-Unis.

Pour nous assurer que la note d'orientation sera à la fois pratique et suffisamment détaillée, nous faisons appel aux commentaires des courtiers membres et des autres parties intéressées concernant les points suivants :

- les critères pertinents servant à déterminer si un produit doit faire l'objet d'un contrôle diligent;
- les facteurs à prendre en considération dans le contrôle diligent d'un produit; et
- les structures, les procédés et les méthodes qui font en sorte que le contrôle diligent d'un produit est efficace.

Nous vous demandons d'émettre vos commentaires par écrit et d'envoyer ces derniers par télécopieur ou courriel au plus tard dans les 60 jours suivant la date du présent avis à :

Monsieur Larry Boyce
Vice-président à la conformité de la conduite des affaires
Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières
121, rue King Ouest, bureau 1600
Toronto (Ontario)
Télécopieur : 416 943-6756
Courriel : lboyce@iroc.ca

AVIS DE L'OCRCVM

ÉBAUCHE À COMMENTER

Avis relatif aux règles Appel de commentaires

Règles régissant les courtiers membres

Destinataires à l'interne :
Affaires juridiques et conformité
Crédit
Détail
Financement d'entreprise
Haute direction
Institutions
Opérations

Personne-ressource :

Louis Piergeti
Vice-président, Finances et Exploitation
Conformité
416 865-3026
lpiergeti@iiroc.ca

Larry Boyce
Vice-président à la conformité de la conduite des
affaires
416 943-6903
lboycet@iiroc.ca

Méthodes optimales pour le contrôle diligent des nouveaux produits

Le présent avis porte sur la façon de procéder à l'égard de l'introduction et de la surveillance de nouveaux produits.

Pour pouvoir s'acquitter de son obligation de vérifier le caractère convenable d'un produit de placement pour un client avant de le lui recommander, le courtier doit connaître le produit vendu. Même en présence d'un client institutionnel, le courtier membre doit pouvoir vérifier que le client est en mesure d'évaluer les nouveaux produits et les produits différents.

Le présent avis s'inspire d'un avis semblable publié en avril 2005 par la Financial Industry Regulatory Authority des États-Unis (« FINRA ») et des conclusions d'une vaste enquête sur la conformité à laquelle l'OCRCVM a récemment soumis tous ses courtiers membres participant à la création ou au placement de papier commercial adossé à des créances (« PCAC ») émis par des tiers.

Contexte

Tant les investisseurs que les courtiers optent de plus en plus pour d'autres produits de placement que les titres participatifs et les titres à taux fixe classiques pour obtenir une plus grande sécurité ou un rendement supérieur. Les produits comme les billets à capital protégé, les titres adossés à des créances et d'autres instruments dérivés structurés à partir de créances sont complexes ou ont des caractéristiques uniques que les clients de détail à qui ils sont offerts, voire les représentants inscrits qui les recommandent, peuvent ne pas comprendre parfaitement. Certains semblent comporter pour les investisseurs des avantages qui sont déjà offerts sur le marché sous forme de produits de placement moins risqués, moins compliqués ou moins coûteux, et soulèvent ainsi des inquiétudes quant à leur caractère convenable et aux conflits d'intérêts potentiels qu'ils peuvent créer.

En tant que gardiens de l'accès au secteur des valeurs mobilières, les courtiers membres doivent agir par anticipation en examinant et en améliorant leur façon de procéder pour l'introduction de nouveaux produits et le suivi de produits qui, sans être nouveaux, sont uniques et complexes et exigent un contrôle. Les courtiers membres ont déjà l'obligation de vérifier le caractère convenable d'un produit de placement et d'autres obligations au moment de la recommandation et de la vente d'un produit, mais ils peuvent, par l'adoption de méthodes efficaces pour l'examen d'un produit de placement avant de l'offrir au public, rehausser sensiblement leur capacité de repérer et d'éviter les conflits, les recommandations inappropriées et d'autres problèmes susceptibles d'entraîner des violations.

Il revient aux courtiers membres de remplir les obligations que leur impose la réglementation. Les courtiers membres ne peuvent simplement se fier à d'autres à cet égard. Si l'évaluation d'un nouveau produit que vendra un courtier membre est effectuée par sa société mère ou une autre société de son groupe, le courtier membre doit participer au processus d'évaluation et s'assurer de disposer d'une documentation suffisante concernant le processus d'évaluation et la décision prise. De plus, les courtiers membres doivent prendre leurs propres décisions concernant des questions connexes telles que le caractère convenable du produit de placement pour leurs clients, les documents de promotion et la formation des superviseurs et des représentants inscrits.

Méthodologie écrite d'évaluation des nouveaux produits

Pour s'acquitter de leur obligation d'établir des contrôles internes efficaces, tous les courtiers membres qui vendent de nouveaux produits doivent mettre au point des politiques et des méthodes écrites formelles et adaptées à leurs activités pour s'assurer qu'aucun nouveau produit ne soit lancé sur le marché avant d'avoir subi une évaluation exhaustive sur les plans de la réglementation, de la gestion des risques et des affaires. Ces méthodes doivent au moins

définir ce qui constitue un nouveau produit et faire en sorte que les questions pertinentes soient posées et réglées avant que le produit ne soit offert.

Reconnaissance des nouveaux produits

Il est essentiel que le courtier membre soit en mesure de déterminer les produits devant être l'objet d'un contrôle diligent.

Le courtier membre doit s'assurer de pouvoir repérer les produits devant être soumis à ses processus et systèmes d'évaluation. Il peut, par exemple, examiner tous les produits ajoutés aux systèmes employés pour enregistrer les opérations des clients afin de noter ceux qui devraient être l'objet d'un contrôle diligent, ou encore apprendre à ses représentants inscrits et à ses superviseurs les critères permettant de reconnaître qu'un produit devrait être soumis à un examen.

Des exemples de critères permettant de repérer les produits ou les opérations de clients (épargnants ou investisseurs institutionnels) qui nécessitent un examen sont donnés ci-dessous.

Produits destinés aux clients institutionnels

- Le produit est nouveau sur le marché canadien ou est nouveau pour le courtier membre.
- La conception du produit soulève de nouvelles questions d'ordre juridique, financier, comptable, fiscal, réglementaire, de conformité ou de pertinence pour le courtier membre ou ses clients institutionnels.
- La conception du produit ou l'information donnée sur le produit rend difficile la fixation de son prix, étant donné que son évaluation soulève des problèmes uniques ou non susceptibles de vérification.
- Le profil de risque global du produit est unique, de sorte qu'un nouveau modèle doit être créé pour l'évaluer ou pour en mesurer le risque ou qu'un modèle existant doit être modifié.
- Le produit expose le courtier membre à un risque lié au marché, à la liquidité ou à la contrepartie qui est nouveau ou qui est d'une ampleur différente des risques auxquels il s'exposait jusqu'alors.
- Le produit soulève des risques potentiels en matière de franchise ou de réputation.
- Le produit exige une nouvelle capacité de traitement des opérations, notamment pour ce qui est du règlement, de la livraison ou de la garde, ou expose le courtier membre à de nouveaux risques en ce qui concerne le règlement.

Produits destinés aux clients de détail

En plus des critères énumérés ci-dessus pour les clients institutionnels, les critères suivants peuvent être pris en considération :

- Le produit n'a jamais été vendu aux clients de détail du courtier membre.
- Le produit sera offert par des représentants inscrits qui ne l'ont jamais vendu, à un nouveau type de client de détail ou à l'intérieur d'un nouveau territoire.
- L'offre du produit comporte des pratiques de vente, des stratégies de commercialisation ou des frais qui sont nouveaux ou considérablement différents.
- L'offre du produit crée des conflits d'intérêts n'ayant pas déjà été reconnus et réglés.
- La modification importante d'un produit existant est susceptible de produire des risques d'ordre juridique, d'atteinte à la réputation, de marché ou de placement accrus, notamment.
- La modification d'un produit existant en change considérablement l'horizon temporel, le potentiel de perte, le rendement prévu ou la volatilité de l'évaluation à la valeur du marché.

La liste qui précède ne contient pas nécessairement tous les facteurs permettant de déterminer si un produit de placement doit être l'objet d'un contrôle diligent. Il importe que les courtiers membres ne supposent pas que si un produit est semblable à un produit existant sur le marché, offert par la société de courtage ou ses concurrents, il ne nécessite qu'une évaluation sommaire, voire aucune évaluation.

Toute modification importante d'un produit que vend un courtier membre devrait être soumise au même contrôle qu'un nouveau produit. De plus, il est important que les principes servant à déterminer le type d'évaluation qui convient à un produit donné ou à une modification de produit donnée soient communiqués clairement et mis en application dans l'ensemble de la société de courtage de manière cohérente.

L'OCRCVM recommande aux courtiers membres qui sont incertains quant à la nécessité de soumettre un produit à un contrôle de privilégier la prudence.

Posez les bonnes questions!

Chaque contrôle diligent doit avoir pour objectif fondamental de voir à ce que les bonnes questions soient posées et à ce que des réponses satisfaisantes soient obtenues. Il importe que les questions pertinentes soient posées non seulement pour déterminer si le produit doit être offert, mais aussi pour repérer les caractéristiques essentielles du produit à mettre en évidence au moment de la commercialisation et de la formation.

Les questions judicieuses que doit poser un courtier membre et auxquelles il doit répondre avant de vendre le produit dépendent de la nature du produit, mais doivent comprendre au moins les suivantes :

- À qui est destiné le produit? Sera-t-il offert au détail de façon générale ou limitée et, dans ce dernier cas, comment son offre sera-t-elle restreinte? Par ailleurs, à qui le produit ne devrait-il pas être offert?
- À quel besoin de placement répond le produit? Qu'apporte le produit à l'offre existante du courtier membre en termes de nouveauté ou d'amélioration? D'autres produits moins coûteux, moins complexes ou moins risqués pourraient-ils atteindre les mêmes objectifs?
- Quelles sont les hypothèses de rendement sous-jacentes au produit? Sont-elles fondées? Quel est le marché et quels sont les autres facteurs qui influenceront sur le rendement de l'investisseur?
- Quel est le degré de liquidité du produit? Existe-t-il un marché secondaire pour le produit? Quels sont les risques qui doivent être déclarés et comment sera faite la déclaration?
- Quels sont les risques auxquels s'exposent les investisseurs? Si le produit a été conçu principalement pour générer un rendement, le rendement justifie-t-il les risques?
- Quels sont les frais pour l'investisseur associés au produit? Sont-ils appropriés et transparents? Comment se comparent-ils aux frais de produits comparables qu'offrent la société de courtage ou ses concurrents?
- Comment le courtier membre et ses représentants inscrits seront-ils rémunérés pour le placement du produit? Le placement du produit créera-t-il des conflits d'intérêts entre le client et une partie quelconque de la société de courtage ou les sociétés de son groupe? Dans l'affirmative, comment ces conflits seront-ils réglés?
- Le produit comporte-t-il de nouveaux risques sur les plans juridique, fiscal, du marché ou du crédit?
- Le placement du produit bénéficiera-t-il d'une zone floue de la législation en valeurs mobilières ou favorisera-t-il l'arbitrage réglementaire?
- Quelle est la complexité du produit en termes de structure, de fonction et de description? Cette complexité entrave-t-elle la compréhension et la transparence du produit? Cette complexité a-t-elle une incidence sur le caractère convenable du produit ou sur les exigences de formation reliées au produit?
- Comment le produit sera-t-il commercialisé? Quels seront les documents de promotion et de vente employés? Quels sont les risques qui devront être déclarés et comment sera faite la déclaration? Les personnes se chargeant de l'examen examineront-elles les documents de promotion et de vente?
- Quelles sont les compétences des personnes qui examinent les hypothèses sur lesquelles sont fondés le produit, son rendement et les risques qui y sont liés? Ces compétences leur confèrent-elles l'expertise nécessaire pour parvenir à des conclusions solides?

- Le produit nécessitera-t-il la mise au point ou le perfectionnement de programmes de formation internes destinés aux représentants inscrits et à leurs superviseurs? Dans l'affirmative, comment et quand la formation sera-t-elle donnée?
- Les systèmes existants du courtier membre peuvent-ils supporter le produit, ou sera-t-il nécessaire de prévoir de nouveaux systèmes?

Méthodes optimales

Afin d'aider les courtiers membres à évaluer l'efficacité de leur façon de procéder actuelle pour le contrôle diligent de nouveaux produits, l'OCRCVM s'est penché sur les méthodes de contrôle de nouveaux produits examinées dans le cadre de la vaste enquête sur la conformité à laquelle il a soumis les courtiers membres participant à la création ou au placement de PCAC émis par des tiers.

Les méthodes recommandées facilitent le respect des obligations des courtiers membres quant à la vérification du caractère convenable des produits, à l'atténuation des conflits d'intérêts et à l'établissement d'un programme de formation et de règles de supervision appropriés. Le présent avis ne constitue pas un guide exhaustif sur la marche à suivre en matière de conformité et de supervision, mais plutôt un survol des méthodes qu'emploient certains courtiers membres pour veiller à la conformité.

Il est recommandé aux courtiers membres de prendre connaissance de l'information donnée ci-dessous pour évaluer leurs propres méthodes et pour y apporter les modifications les plus adaptées à leur société. Une méthode qui est indiquée pour une grande société pourrait ne pas être efficace ou rentable pour une société plus petite. Les courtiers membres doivent adopter des méthodes et des contrôles efficaces compte tenu de leur taille, de leur structure et de leurs activités, mais ne peuvent manquer d'établir des principes et des méthodes pertinents en raison de limitations liées à leur taille, à leur structure ou à leurs activités.

Pour être efficace, le programme de contrôle diligent des nouveaux produits des courtiers membres doit comprendre les éléments suivants :

- une façon de procéder uniformisée exigeant une proposition de « nouveau produit » écrite;
- une évaluation préliminaire du produit ou du concept proposé par le personnel du membre chargé de la conformité ou son personnel juridique, afin de déterminer, notamment, s'il s'agit d'un nouveau produit ou d'une modification importante d'un produit existant et s'il y a lieu d'en effectuer un examen interne et, le cas échéant, dans quelle mesure;
- dans le cas d'un nouveau produit ou de la modification importante d'un produit existant, un examen minutieux par un comité ou un groupe de travail composé de représentants de tous les secteurs concernés du courtier membre, dont les services de la conformité, juridique, financier, de la commercialisation, des ventes et de l'exploitation;

- la prise d'une décision officielle approuvant, désapprouvant ou reportant la proposition, par un comité chargé des nouveaux produits ou un autre groupe doté d'un pouvoir décisionnel comprenant des membres de la haute direction de la société;
- une évaluation du niveau de formation nécessaire pour que les représentants inscrits et les superviseurs connaissent les caractéristiques et les risques du produit et puissent juger du caractère convenable de recommandations et de ventes faites à des clients, et la conception et la mise en application du programme de formation nécessaire;
- si le produit est approuvé, la détermination du degré de suivi approprié et de la façon de procéder pour le suivi, y compris :
 - la surveillance des plaintes et des doléances des clients concernant le produit;
 - la réévaluation continue des besoins en formation;
 - la vérification de l'observation des restrictions à la vente du produit;
 - la réévaluation périodique du caractère convenable du produit