

AVIS DE L'OCRCVM

Avis relatif aux règles Appel à commentaires

Règles des courtiers membres

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

Personnes-ressources :

Louis Piergeti
Vice-président à la conformité des finances et des
opérations
416 865-3026
lpiergeti@iroc.ca

Judy Long
Directrice de la conformité de la conduite des
affaires
416 943-5844
jlong@iroc.ca

09-0086
Le 23 mars 2009

Réponses aux commentaires concernant le projet de Note d'orientation « Pratiques exemplaires de contrôle diligent des produits »

Le 16 octobre 2008, l'OCRCVM a publié en vue de recueillir des commentaires un projet de Note d'orientation intitulé « Pratiques exemplaires de contrôle diligent des produits¹ ». La date limite était fixée au 15 décembre 2008. L'OCRCVM a reçu six lettres de commentaires au total². Le présent avis résume ces commentaires et leur donne une réponse. Il comprend une version révisée de la Note d'orientation indiquant tous les changements apportés. Le texte définitif de la Note d'orientation est publié en annexe.

¹ *Note du traducteur* : L'avis du 16 octobre 2008 indiquait dans son intitulé le titre « Pratiques courantes de contrôle diligent des produits », mais le projet de Note d'orientation portait en fait le titre « Méthodes optimales pour le contrôle des nouveaux produits ».

² Les lettres de commentaires individuelles ne sont pas publiées, parce que l'appel à commentaires ne comportait pas de notification qu'elles le seraient.

1. Commentaires généraux

La présente section résume les commentaires reçus, regroupés en fonction des questions particulières traitées dans la Note d'orientation.

Règle ou Note d'orientation

Commentaires

Deux lettres expriment un appui au choix d'une Note d'orientation plutôt que de nouvelles règles concernant le contrôle diligent des produits.

Une lettre dit que de nouvelles règles sont nécessaires parce que la Règle 2600, *Énoncés de principe relatifs au contrôle interne*, ne contient pas d'obligation d'établir des politiques et procédures écrites officielles concernant les « nouveaux produits ».

Réponse

Le sous-alinéa 27(a)(i) de la Règle 29 prévoit des politiques et des procédures écrites permettant de régir les types d'activité que le courtier membre exerce et de surveiller ses représentants inscrits pour assurer le respect de la réglementation applicable. L'élément le plus important de la réglementation en cause est l'obligation d'évaluation de la convenance prévue par la Règle 1300, comme le reconnaît la lettre de commentaires. L'emploi du terme « contrôle interne » n'est pas restreint simplement aux lignes directrices sur le contrôle interne données dans la Règle 2600. L'obligation de « connaître le produit » est donc partie intégrante des règles existantes et ne nécessite pas l'adoption d'une règle nouvelle. En outre, puisque l'obligation découle des règles existantes, il n'est pas besoin d'une règle particulière concernant les politiques et procédures s'y rapportant.

Application des lignes directrices

Commentaires

Deux lettres de commentaires demandent à l'OCRCVM d'être souple et raisonnable dans l'application des lignes directrices, de façon qu'elles ne soient pas mises en application comme si elles étaient des règles.

Réponse

Nous sommes d'accord. L'OCRCVM s'efforcera d'être à la fois souple et raisonnable dans l'application des lignes directrices. L'OCRCVM est consciente du besoin de souplesse dans ce domaine et estime que la décision de publier une Note d'orientation au lieu d'établir des règles prescriptives en est une preuve.

Effets négatifs sur le marché

Commentaires

Une lettre de commentaires fait observer que les lignes directrices pourraient avoir l'effet non voulu de décourager les courtiers membres de vendre des produits nouveaux ou de limiter leurs ventes à ceux qui ont été montés par le courtier membre ou des sociétés de son groupe. Elle fait valoir qu'il en résulterait un rétrécissement des choix offerts aux investisseurs, surtout ceux qui traitent avec des petits courtiers indépendants qui ne disposent pas des ressources voulues pour effectuer le contrôle diligent nécessaire.

Réponse

L'OCRCVM est en faveur d'une gamme de choix vaste pour les investisseurs. Nous estimons aussi qu'il est très important que les clients reçoivent des conseils éclairés de courtiers membres qui comprennent bien les détails des produits qu'ils vendent. Si un courtier membre ne peut consacrer les ressources suffisantes pour exercer le contrôle diligent des produits et bien comprendre les produits sur lesquels il donne des conseils, la chose à faire est de restreindre l'offre de produits. Le courtier membre ne doit pas offrir à ses clients des produits que lui-même ou son représentant ne comprend pas pleinement. L'investisseur a besoin qu'on lui fournisse l'information sur les produits qu'on lui offre pour être en mesure de prendre des décisions éclairées.

Responsabilité du courtier membre et du représentant inscrit

Commentaires

Une lettre de commentaires dit que le rôle de la procédure d'examen des produits devrait être de garantir que le degré d'information et l'accessibilité de l'information satisfont aux normes de l'entreprise et qu'il incombe ensuite au représentant inscrit de juger de la convenance des produits offerts aux clients particuliers.

Réponse

S'agissant de l'évaluation de la convenance des produits, l'article 1 de la Règle 1300 impose au courtier membre la responsabilité de veiller à ce que ses recommandations conviennent aux clients. Sans doute, ce sont des représentants inscrits individuels qui feront effectivement des recommandations, mais c'est le courtier membre qui a la responsabilité de surveiller ces recommandations. Dans le cadre de cette surveillance, il faut veiller à ce que les représentants inscrits comprennent les produits qu'ils vendent.

On peut normalement s'attendre à ce que le courtier membre ait procédé à une évaluation des produits que vendent ses représentants et fournisse à ses représentants inscrits des indications sur les types de clients à qui ce produit peut convenir. Le contrôle diligent des produits suppose que le courtier membre veille à fournir l'information voulue aux représentants inscrits et à déterminer si les produits peuvent convenir aux clients du courtier

membre. Il peut se trouver des produits qui ne conviennent à aucun client; le courtier membre doit alors refuser de les recommander et empêcher ses représentants de les recommander quel que soit le degré d'information fournie au client.

Commentaires

Une lettre de commentaires dit que les questions posées dans la Note d'orientation poussent l'évaluation du produit au-delà de ce qui est nécessaire pour conclure que le produit a sa place dans l'entreprise et dans la convenance aux niveaux des clients.

Réponse

Toutes les questions posées dans la Note d'orientation portent sur le produit, non sur l'investisseur. L'entreprise doit connaître les réponses à toutes les questions énumérées qui sont pertinentes par rapport à un produit particulier avant de l'offrir. Le fait d'offrir un produit ne signifie pas que l'entreprise donne à entendre qu'il convient à tous les investisseurs. La réponse aux questions aidera aussi le courtier membre à déterminer ce que les représentants inscrits ont besoin de savoir au sujet du produit avant de le recommander à des clients et donc à juger s'ils peuvent avoir besoin d'un supplément d'information ou de formation au sujet du produit. Le représentant inscrit prend la décision de recommander un produit à un client particulier, mais il ne peut prendre cette décision sans connaître les réponses au sujet du produit et l'entreprise ne peut non plus surveiller les activités du représentant inscrit sans connaître ces réponses.

Rapport avec d'autres règles

Commentaires

Une lettre de commentaires dit que la Note d'orientation devrait rappeler aux courtiers membres les obligations d'établir des barrières d'information et les conséquences découlant du partage d'information privilégiée.

Réponse

Nous n'estimons pas nécessaire de rappeler aux courtiers membres toutes les règles qu'ils doivent prendre en compte relativement à cette procédure.

Commentaires

Une lettre de commentaires suggère d'informer les courtiers membres que le respect des lignes directrices peut ne pas constituer une défense d'« enquête raisonnable » dans une action en responsabilité fondée sur l'information fautive ou trompeuse dans un prospectus ou une défense satisfaisante dans une action civile liée au placement d'un produit de placement vicié ou à une information fautive ou trompeuse dans les documents de placement.

Réponse

La Note d'orientation ne prétend pas traiter du contrôle diligent dans le cadre d'un prospectus. De plus, les notes d'orientation de l'OCRCVM ne prétendent pas et de ne doivent pas prétendre donner des conseils sur des questions de responsabilité civile : elles ne font référence qu'aux règles de l'OCRCVM et à leur interprétation par l'OCRCVM.

Lignes directrices portant sur des produits particuliers

Commentaires

Une lettre de commentaires dit que l'OCRCVM devrait établir des lignes directrices portant sur des produits particuliers, comme il l'a fait à l'égard des billets à capital protégé (BCP) et comme l'a fait la *Financial Industry Regulatory Authority* aux États-Unis.

Réponse

L'OCRCVM estime qu'il incombe au courtier membre d'effectuer le contrôle diligent de tous les produits qu'il vend. L'OCRCVM a publié des documents de conseil dans certains cas, par exemple sur les billets à capital protégé. Il est possible que l'OCRCVM donne de l'information sur d'autres produits. Toutefois, nous sommes d'avis que le contrôle diligent des produits est une obligation qui incombe aux courtiers membres; de plus, les entreprises sont les mieux placées pour comprendre les produits qu'elles examinent en vue de les vendre chez elles.

Application aux produits institutionnels

Commentaires

Une lettre de commentaires propose que les lignes directrices ne s'appliquent pas aux produits offerts aux clients institutionnels parce que ceux-ci sont des investisseurs qualifiés et possèdent donc une expertise plus grande que les clients de détail en ce qui concerne la connaissance et la compréhension des produits.

Réponse

Les clients institutionnels n'ont pas tous une expertise universelle. Il se peut qu'ils connaissent bien certains produits, mais non d'autres. Les critères pour déterminer si un client peut être traité comme un client institutionnel selon la Règle 2700 se rapportent aux actifs gérés, non aux connaissances ou à l'expertise. La Règle 2700 oblige les courtiers membres à décider si un client est suffisamment averti pour prendre une décision indépendante au sujet de la convenance des recommandations qui lui sont faites par le courtier membre. Pour prendre cette décision fondamentale, il faut que le courtier membre comprenne le produit en cause. Donc, même si les questions peuvent être différentes, si le degré de contrôle diligent peut varier ou si les produits qui doivent en faire l'objet peuvent varier selon qu'il s'agit de produits à l'intention des clients institutionnels ou des clients de détail, l'obligation d'un contrôle diligent approprié des produits, elle, ne varie pas.

Toutefois, nous convenons qu'il serait utile d'ajouter à la Note d'orientation une mention explicitant que l'obligation de contrôle diligent découle des obligations réglementaires du courtier membre, de sorte que son étendue peut varier selon le type de clients desservi.

Application aux courtiers exécutants dispensés de l'évaluation de la convenance

Commentaires

Une lettre de commentaires fait observer que la Note d'orientation n'est pas explicite sur le point de savoir si elle s'applique aux courtiers exécutants dispensés de l'évaluation de la convenance. Une autre lettre de commentaires dit que les courtiers exécutants dispensés de l'évaluation de la convenance devraient être dispensés de l'application de la Note d'orientation parce que les pratiques qui y sont exposées créeraient un fardeau indu dans le cas d'un courtier qui n'est pas tenu d'une obligation d'évaluation de la convenance.

Réponse

Si les courtiers exécutants dispensés de l'évaluation de la convenance n'ont pas à examiner les produits en fonction de leur convenance aux clients, il se peut qu'ils doivent procéder à cet examen en vertu d'autres obligations de protection du public. De plus, les courtiers dispensés de l'évaluation de la convenance présentent souvent de l'information sur les produits sur leur site Web pour aider leurs clients. Il est important qu'ils veillent alors à ce que l'information présentée ne soit pas trompeuse par omission. Dans ces cas, le courtier exécutant peut avoir à effectuer un contrôle diligent suffisant pour s'assurer qu'il n'aide pas à la diffusion auprès du public d'une information fautive ou trompeuse sur un produit. Il serait donc inapproprié de dispenser expressément un type de courtier membre.

Toutefois, comme nous l'avons indiqué ci-dessous, nous convenons qu'il serait utile d'ajouter à la Note d'orientation une mention explicitant que l'obligation de contrôle diligent découle des obligations réglementaires du courtier membre, de sorte que son étendue peut varier selon les obligations réglementaires en cause. Nous pensons que cette mention établira clairement que le courtier exécutant dispensé de l'évaluation de la convenance n'est pas tenu d'effectuer un contrôle diligent suffisant pour lui permettre de prendre des décisions sur la convenance.

2. Commentaires portant sur des dispositions particulières

Commentaires

Une lettre de commentaires souhaite une souplesse plus grande, indiquant qu'on devrait attendre des entreprises qu'elles aient des procédures écrites seulement lorsqu'elles répondent à un besoin et sont appropriées compte tenu de la taille et de la portée de l'activité des entreprises.

Réponse

L'OCRCVM cherche à être le plus souple possible, mais il estime que tous les courtiers membres, quelle que soit leur taille, doivent avoir des politiques et des procédures écrites pour traiter toutes les exigences de la réglementation s'appliquant à l'activité qu'ils exercent.

Définition des nouveaux produits

Commentaires

Quatre lettres de commentaires disent que la définition de nouveau produit donnée dans la Note d'orientation comprendrait des titres comme les titres placés au moyen d'un prospectus et les actions ordinaires cotées sur la Bourse de Toronto.

Réponse

La Note d'orientation ne vise pas les titres comme les actions ordinaires cotées et les produits à revenu fixe, pour lesquels la convenance découle des perspectives de l'activité de l'émetteur et de sa solvabilité plutôt que des caractéristiques particulières du produit en cause.

Nous pensons qu'il est dit clairement dans la section « Contexte » que l'examen porte sur « d'autres produits de placement que les titres participatifs et les titres à taux fixe classiques »; néanmoins, dans un souci de clarté, nous avons révisé la Note d'orientation pour la rendre plus précise sur ce point.

Commentaires

Une lettre de commentaires dit que les critères de la Note d'orientation pour l'identification des nouveaux produits de détail s'appliquent également aux produits institutionnels.

Réponse

Nous convenons que les critères des conflits d'intérêts et des modifications importantes s'appliquent également aux produits institutionnels et nous avons apporté ces changements dans la version définitive de la Note d'orientation. Les différences des obligations de convenance, des besoins des clients et d'expertise sont considérables entre les clients institutionnels et les clients de détail. Quant aux autres facteurs énumérés, ils font expressément mention des clients de détail ou d'activités du courtier membre qui s'appliquent généralement plus aux produits de détail et au besoin plus grand de conseils chez les clients de détail.

Commentaires

Une lettre de commentaires demande ce qu'« un nouveau type de client de détail » veut dire dans le critère : « 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. » et comment ce nouveau type de client de détail serait identifié dans la procédure d'examen des nouveaux produits.

Réponse

Le « nouveau type » signifie une nouvelle catégorie d'investisseurs de détail auxquels le produit n'a pas encore été vendu. Il n'existe pas de catégories établies d'investisseurs de détail, mais les courtiers membres peuvent définir des catégories de clients de détail pour les besoins de la commercialisation et de la surveillance. À titre d'exemple, on peut donner la vente à tous les clients de détail d'un produit qui jusque là n'avait été vendu qu'à des clients à valeur nette élevée ou à des investisseurs qualifiés.

Modifications importantes de produits existants

Commentaires

Une lettre de commentaires dit que l'obligation d'information au sujet des modifications importantes incombe à l'émetteur, tandis qu'il incombe au représentant inscrit de les apprécier.

Réponse

Nous convenons que l'obligation d'information au sujet des modifications importantes incombe plutôt à l'émetteur, mais la Note d'orientation dit que, si l'émetteur fournit de l'information au sujet d'une modification importante, le courtier membre doit revoir ses décisions antérieures en fonction de ce changement. Cela incombe au courtier membre pour la même raison qu'il lui incombe de procéder à l'évaluation initiale du produit : le courtier membre doit comprendre le produit pour surveiller l'activité de ses représentants inscrits qui donnent des conseils aux clients sur le produit.

Commentaires

Deux lettres de commentaires réclament une modification de la Note d'orientation pour clarifier le sens du terme « modification importante ». L'une de ces lettres signale qu'on ne voit pas clairement si un changement dans les caractéristiques de risque par suite des changements intervenus sur le marché constitue une modification importante.

Réponse

Nous pensons que la Note d'orientation est claire en parlant d'une modification du produit. Nous convenons toutefois qu'il serait utile de développer davantage les lignes directrices sur l'importance et nous avons modifié la Note d'orientation en conséquence. Par exemple, un produit dont le profil de risque pourrait changer considérablement en raison des changements des conditions de marché externe devrait être identifié dans l'évaluation initiale du produit et devrait ensuite être examiné lorsque les conditions de marché changent. La Note d'orientation précise clairement les types d'effets qu'une modification doit comporter pour justifier une nouvelle évaluation.

Questions concernant les produits

Commentaires

Une lettre de commentaires met en question l'inclusion des questions « D'autres produits moins coûteux, moins complexes ou moins risqués pourraient-ils atteindre les mêmes objectifs? » et « le rendement justifie-t-il les risques? », en faisant valoir que si le niveau d'information permet de se prononcer sur ces éléments, il devrait revenir au client de décider s'il est prêt à assumer ces risques.

Réponse

Cela laisse entendre que l'obligation d'évaluation de la convenance incomberait au client, alors qu'elle incombe au représentant inscrit et à l'entreprise recommandant le produit. Il se peut que les clients de détail ne comprennent pas tous la vaste gamme de produits existants. Les produits structurés reproduisent souvent les effets d'une combinaison de produits, mais ils peuvent comporter des frais élevés et des risques. Le client est en droit de demander si les rendements du placement justifient les frais et les risques, et si l'on pourrait obtenir le même résultat au moyen d'un autre produit ou d'une autre stratégie.

Commentaires

Une lettre de commentaires met en question l'inclusion des questions « Le produit comporte-t-il de nouveaux risques sur les plans juridique, fiscal, du marché ou du crédit? » et « Le placement du produit bénéficiera-t-il d'une zone floue de la législation en valeurs mobilières ou favorisera-t-il l'arbitrage réglementaire? ». La lettre dit que les autorités en valeurs mobilières devraient prescrire un niveau d'information qui impose de dire clairement si un produit comporte des risques nouveaux ou exceptionnels et veiller à ce que les lois soient rédigées d'une manière qui interdit l'arbitrage réglementaire.

Réponse

Les autorités en valeurs mobilières n'examinent pas tous les produits offerts ou ne prescrivent pas l'information à fournir sur tous les produits. Par exemple, les CPG liés à un indice ne sont pas assujettis aux lois sur les valeurs mobilières et ne sont pas placés au moyen d'un prospectus. Certains produits ou certaines stratégies ont été commercialisés comme comportant des avantages fiscaux; toutefois, dans la plupart des cas, c'est une question qui exige une expertise poussée en matière fiscale.

Les courtiers membres qui offrent des produits de placement placés selon un régime réglementaire différent doivent comprendre pleinement les produits avant de faire des recommandations à leur sujet.

Utilisation d'information de tiers

Commentaires

Deux lettres de commentaires disent qu'il devrait être permis aux courtiers membres de s'appuyer sur l'information fournie par l'émetteur dans un cas et par le monteur dans l'autre.

Réponse

La Note d'orientation ne laisse aucunement entendre que les courtiers membres ne peuvent s'appuyer sur les documents d'information de l'émetteur ou du monteur. Par souci de clarté, nous avons ajouté une mention indiquant qu'en l'absence de données ou d'affirmations manifestement sujettes à caution, les courtiers membres sont en droit de s'appuyer sur l'information factuelle fournie par l'émetteur ou le monteur du produit en cause.

Toutefois, il y a des différences entre les documents d'information, qui vont des prospectus, examinés par les autorités en valeurs mobilières, aux documents publicitaires. Un courtier membre doit porter un jugement sur le degré auquel il peut s'appuyer sur les documents d'information, il doit déterminer si les documents comportent des réponses adéquates aux questions pertinentes pour ses clients et décider s'ils fournissent une information suffisante ou s'ils sont d'une nature exagérément promotionnelle et dépourvue d'équilibre.

Évaluation préliminaire de produits

Commentaires

Deux lettres de commentaires ont mis en question la partie de la section « Méthodes optimales » de la Note d'orientation recommandant que soit effectuée par le personnel du courtier membre chargé de la conformité ou son personnel juridique une évaluation préliminaire du produit ou du concept proposé visant à 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. Les deux lettres disent que rien ne justifie que cette évaluation soit effectuée par le personnel chargé de la conformité ou par le personnel juridique et que cette règle est trop prescriptive. L'une dit que cette fonction peut même entrer en contradiction avec le mandat de la conformité et qu'elle devrait plutôt être confiée aux unités de travail qui possèdent l'expertise.

Réponse

Nous convenons que la recommandation est trop prescriptive et nous avons modifié la Note d'orientation pour indiquer que les politiques et les procédures du membre doivent attribuer la responsabilité de procéder à l'évaluation préliminaire au service approprié au sein de l'entreprise.

3. Commentaires sur la mise en œuvre

Questionnaires de contrôle diligent

Commentaires

Une lettre de commentaires fait observer que les courtiers membres de l'ACFM ont chacun créé des questionnaires de contrôle diligent différents en réponse à l'avis de l'ACFM RM-0048, ce qui a entraîné des retards considérables en raison du temps pris par les monteurs des produits pour fournir les réponses. Cette lettre disait que l'OCRCVM devrait élaborer un questionnaire modèle de contrôle diligent.

Réponse

La variété des produits introduits sur le marché rendra difficile d'élaborer un tel gabarit. Nous estimons également qu'il faut utiliser avec prudence ces gabarits parce qu'ils peuvent limiter le degré d'analyse nouvelle qui peut être nécessaire pour des produits complexes ou originaux.

Dans la mesure où ces gabarits peuvent être utiles, il appartient à chaque courtier membre, ou aux courtiers membres agissant collectivement par l'entremise d'associations comme l'Association canadienne du commerce des valeurs mobilières, d'élaborer des solutions comme ces gabarits qui peuvent les aider à exercer les responsabilités que leur impose la réglementation.

Arrangements entre courtier remisier et courtier chargé de comptes

Commentaires

Une lettre de commentaires note que tous les remisiers ayant le même courtier chargé de comptes partagent une liste commune de produits, de sorte que dès qu'un nouveau produit est ajouté par un remisier, il devient disponible aux autres remisiers. La lettre ajoute que cela crée un fardeau supplémentaire pour les remisiers, parce qu'ils ne peuvent bloquer l'accès aux nouveaux produits qu'ils n'ont pas examinés.

Réponse

Nous convenons que le fait noté dans le commentaire peut avoir pour résultat que des remisiers aient accès à des produits qu'ils n'ont pas examinés. Nous estimons que les remisiers établiront des procédures compensatrices et qu'ils pourront recourir à l'assistance de leur courtier chargé de comptes dans le but de contrôler l'accès aux nouveaux produits.

On trouvera ci-dessous le texte révisé de la Note d'orientation, les modifications étant indiquées au moyen du souligné.

AVIS DE L'OCRCVM

Méthodes optimales Pratiques exemplaires pour le de contrôle diligent des nouveaux produits

~~Le présent avis~~ La présente Note d'orientation 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~~ la convenance d'un produit de placement pour un client avant de le lui recommander, le courtier membre doit connaître le produit vendu. Même en présence d'un client institutionnel, le courtier membre doit ~~pouvoir vérifier~~ prendre la décision que le client est en mesure d'évaluer les nouveaux produits et les produits différents.

Lea présente avis Note d'orientation se fonde sur 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~~ un examen de conformité que l'OCRCVM a récemment ~~soumis effectué chez~~ tous ses courtiers membres participant à la création au montage 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 des~~ produits de ~~placement que les rechange aux placements classiques en~~ titres participatifs et ~~les en~~ titres à ~~taux revenu~~ 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 originales 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~~ convenance et aux conflits d'intérêts potentiels qu'ils peuvent créer.

~~En tant que gardiens de l'accès au~~ Dans leur rôle de protection du secteur des valeurs mobilières, les courtiers membres doivent ~~agir par anticipation~~ adopter une approche proactive en ce qui concerne l'examen en examinant et en améliorant et l'amélioration de

~~leur façon de procéder pour leurs procédures l'introduction d'introduction~~ de nouveaux produits et ~~le de~~ suivi de produits qui, sans être nouveaux, ~~sont uniques comportent des caractéristiques originales~~ et complexes ~~et exigent qui rendent~~ un contrôle nécessaire. Les ~~courtiers membres ont déjà l'obligations de vérifier le caractère convenable en matière de convenance d'un produit de placement et d'et les~~ autres obligations reliées aux pratiques de vente se au moment de rattachent à la recommandation et ~~de à~~ la vente d'un produit, mais ~~ils les courtiers membres~~ peuvent, par l'adoption de méthodes procédures 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 contraventions.

L'obligation de contrôle diligent des produits découle des obligations réglementaires du courtier membre. Ces obligations peuvent varier selon les types de courtiers ou de clients; par exemple, des normes de convenance différentes s'appliquent dans les rapports avec les clients institutionnels et de détail et les courtiers exécutants dispensés de l'évaluation de la convenance n'ont pas d'obligation en matière de convenance. Le degré de contrôle diligent des produits qui est nécessaire varie en fonction des obligations réglementaires du courtier à l'endroit de ses clients, mais aucun courtier membre qui effectue des opérations avec des clients ou pour le compte de clients n'est automatiquement dispensé de l'obligation d'effectuer un contrôle diligent des produits.

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 la caractère convenable convenance~~ du produit de placement pour leurs clients, les documents de promotion et la formation des superviseurs surveillants et des représentants inscrits.

Méthodologie Procédures écrites 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 procédures écrites ~~formelles et officielles~~ adaptées à leurs activités pour ~~s'assurer faire en sorte~~ 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 procédures doivent au moins définir ce qui constitue un nouveau produit et faire en sorte que les bonnes 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~~ définir les critères permettant de reconnaître qu'un produit devrait être soumis à un examen.

La présente Note d'orientation ne vise pas les actions cotées ni les produits à revenu fixe, mais les produits plus complexes et non transparents comportant des éléments comme des dérivés incorporés, des échéances variables, des structures de frais complexes ou des actifs opaques.

Des exemples de critères permettant de repérer les produits ou les opérations de clients (~~épargnants ou investisseurs~~ institutionnels et de détail) qui peuvent nécessiter un examen contrôle diligent 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 exceptionnels 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 placement du produit soulève des conflits d'intérêts qui n'ont pas été antérieurement identifiés et traités.
- 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.
- Une modification importante a été apportée à un produit existant dont on prévoit qu'elle présente des risques accrus de réputation, juridique, de marché, de placement ou d'une autre nature.

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 ou des coûts 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. Une modification importante est une modification des caractéristiques ou des modalités d'un produit qui peut changer les conclusions de l'évaluation du produit ou la convenance du produit pour certains types de clients. Un changement de la conjoncture du marché ou de la situation économique peut avoir une incidence sur la recommandation de l'entreprise ou du représentant au sujet d'un produit particulier, mais, en règle générale, il ne constitue pas une modification du produit lui-même.

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~~ l'entreprise 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 poser ~~voir à ce que~~ les bonnes questions ~~soient posées~~ et à ce que d'obtenir des réponses satisfaisantes ~~soient obtenues~~. Il importe que les bonnes questions pertinentes soient posées non seulement pour déterminer si le produit doit être offert, mais aussi pour repérer les caractéristiques essentielles importantes du produit à mettre en évidence ~~au moment dans le cadre~~ 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 en partie 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? Quels facteurs, liés est le au marché ~~et quels sont les autres facteurs qui ou d'une autre nature,~~ 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~~ fournie l'information à leur sujet?
- 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 coûts et les frais pour l'investisseur associés au produit? Sont-ils appropriés et transparents? Comment se comparent-ils ~~aux frais à ceux~~ de produits comparables qu'offrent ~~la société de courtage~~ l'entreprise 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~~ l'entreprise 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~~ juridiques, fiscaux, ~~du de~~ marché ou ~~du de~~ 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~~ la convenance 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~~ fournie l'information à leur sujet? 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 surveillants? 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?

Les courtiers membres sont en droit de s'appuyer sur l'information factuelle et sur les documents d'information fournis par les émetteurs ou les monteurs des produits examinés, à moins qu'il existe des raisons évidentes de mettre en question leur validité. Toutefois, le courtier membre qui s'appuie sur un document d'information doit juger s'il répond à toutes les questions pertinentes et s'il fournit une information suffisante et équilibrée ou s'il est de nature exagérément promotionnelle.

Méthodes optimales Pratiques exemplaires

Afin d'aider les courtiers membres à évaluer l'efficacité de leurs ~~façon de procéder~~ procédures actuelles pour le contrôle diligent de nouveaux produits, l'OCRCVM s'est penché sur les méthodes pratiques de contrôle de nouveaux produits examinées dans le cadre de ~~la vaste~~

~~enquête son examen sur la de~~ conformité ~~à laquelle il a soumis chez~~ les courtiers membres participant ~~à la création au montage~~ ou au placement de PCAC émis par des tiers.

Les ~~méthodes pratiques~~ recommandées facilitent le respect des obligations des courtiers membres quant à la vérification ~~du caractère convenable de la convenance~~ des produits, à l'atténuation des conflits d'intérêts et à l'établissement d'un programme de formation et de règles de ~~supervision surveillance~~ appropriés. ~~Le présent avis~~ La présente Note d'orientation ne constitue pas un guide exhaustif sur la marche à suivre en matière de conformité et de ~~supervision surveillance~~, 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 procédures~~ et pour y apporter les modifications les plus adaptées à leur ~~société entreprise~~. Une ~~méthode procédure~~ qui est indiquée pour une grande ~~société entreprise~~ pourrait ne pas être efficace ou rentable pour une ~~société entreprise~~ plus petite. Les courtiers membres doivent adopter des ~~méthodes procédures~~ et des contrôles efficaces compte tenu de leur taille, de leur structure et de leurs activités, mais ne peuvent ~~manquer négliger~~ d'établir des ~~principes politiques~~ et des ~~méthodes procédures~~ pertinentes en raison de limitations liées à leur taille, à leur structure ou à leurs activités.

~~Les courtiers membres devraient considérer les éléments suivants~~ Pour être efficace, le faisant partie d'un programme efficace de contrôle diligent des 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 des membres du personnel du membre chargé de la conformité ou son personnel juridique ou un service désignés dans les politiques et procédures de l'entreprise~~, 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 dans quelle mesure il faut~~ 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 e l'entreprise~~, dont les services de la conformité, juridique, du financier financement, 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~~ l'entreprise;

- une évaluation du niveau de formation nécessaire pour que les représentants inscrits et les superviseurs surveillants connaissent les caractéristiques et les risques du produit et puissent juger du caractère convenable de la convenance 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 notamment :
 - 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 ~~u caractère convenable e~~ la convenance du produit.

Étapes ultérieures

Pour s'assurer que les courtiers membres élaborent et mettent en oeuvre des procédures de contrôle diligent des produits et exercent une surveillance adéquate du processus de contrôle diligent, l'OCRCVM effectuera un examen du contrôle diligent des produits plus tard cette année. Cet examen portera sur les processus de contrôle diligent des produits de courtiers choisis et sur l'accomplissement d'un examen des nouveaux produits avant la vente.