

Commentaires sur l'application de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers (LDPSF)*

Présentés au ministère des Finances du Québec

Septembre 2015

ADMA

ORDRE DES
ADMINISTRATEURS AGRÉÉS
DU QUÉBEC



Un NIVEAU SUPÉRIEUR
de conseil en management
QUÉBEC

Sommaire de gestion

La consultation publique sur la révision de la LDPSF interpelle directement l'Ordre des administrateurs agréés du Québec (OAAQ), particulièrement quant à l'encadrement des services financiers prodigués aux consommateurs et aux aspects managériaux de l'encadrement de la pratique. Compte tenu du leadership de l'OAAQ en administration patrimoniale et son expertise disciplinaire, ce mémoire vise une recherche d'efficacité dans le meilleur intérêt des consommateurs.

Réponses aux questions du ministre

1. Les avantages du double encadrement excèdent-ils les coûts engendrés?

L'OAAQ considère qu'il est préférable que le représentant doive interagir avec un seul intervenant et que l'encadrement demeure au niveau provincial, comme c'est le cas actuellement dans le système professionnel québécois. Nous laissons le soin au gouvernement de décider lequel organisme est le mieux pour chaque type de représentant. Ce scénario permettrait un cadre global qui amènerait une économie de ressources et favoriserait l'harmonisation interdisciplinaire.

2. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager dans le cas particulier des représentants en épargne collective et en plans de bourses d'études?

L'OAAQ recommande au législateur d'étudier l'opportunité d'intégrer ces deux disciplines, dans un objectif d'efficacité de l'encadrement et de protection du consommateur.

3. Dans le cas où l'ACFM serait reconnue (pour encadrer les représentants de courtiers en épargne collective), devrait-on conserver la protection du Fonds d'indemnisation des services financiers (FISF) en plus de la Corporation de protection des investisseurs (CPI) de l'ACFM?

L'OAAQ est d'opinion que la mission d'un fonds d'indemnisation devrait se limiter à l'indemnisation de cas de malversations reliées à la pratique généralement reconnue de chaque discipline.

4. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager dans le cas particulier des employés des assureurs ?

L'OAAQ est d'opinion que les employés donnant des conseils ou offrant des produits d'assurance au public (y compris par l'entremise de représentants) soient assujettis aux mêmes normes d'encadrement que les représentants.

5. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager pour les experts en sinistre employés des assureurs ?

L'OAAQ considère que l'argumentaire de la question précédente s'applique aussi aux experts en sinistre employés des assureurs.

6. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager pour les représentants autonomes ?

L'OAAQ est d'avis que le statut de représentant autonome est nécessaire dans la structure d'encadrement. Tous les représentants doivent être assujettis aux mêmes obligations réglementaires. L'OAAQ est d'opinion que les représentants devraient rendre compte auprès d'un seul organisme.

7. Devrait-on assujettir les représentants des Fonds de travailleurs aux mêmes règles de distribution?

Considérant le risque lié à ces véhicules, l'OAAQ est d'opinion que les représentants offrant des actions de Fonds de travailleurs ou recevant les souscriptions d'actions de Fonds de travailleurs soient assujettis aux mêmes règles que les autres représentants de courtiers en épargne collective.

Autres recommandations à propos de l'encadrement des services financiers

En sus des questions émises par le ministre, l'OAAQ discute des points suivants :

1. Définir qui est le « consommateur » et le « public » ainsi que l'expression « services financiers » dans la LDPSF;
2. Réserver l'usage du terme « professionnel » aux personnes soumises à un ordre professionnel;
3. Prohiber l'usage du qualificatif « indépendant » pour désigner le conseiller ou le représentant autonome;
4. Établir une interconnexion des logiciels de planification financière de type patrimoniale avec les régimes publics et les données des autorités fiscales;
5. Mieux encadrer l'usage des technologies modernes de l'information;
6. Définir la nature et la portée de la discipline « planification financière » de type patrimoniale et spécifier l'offre de services en « planification financière » qui est exclusive aux Pl.Fin.;
7. Établir le titre de « Planificateur financier agréé » (PFA);
8. Retirer l'incompatibilité de l'exercice des activités de représentant avec l'exercice des activités de courtier immobilier;
9. Modifier le règlement de l'AMF sur les titres dits similaires à Pl.Fin.;
10. Harmoniser l'administration de la formation continue obligatoire;

11. Réviser l'article sur les exigences rattachées à un rapport écrit en planification financière;
12. Établir une « mission de prévision et de projection » aux planificateurs financiers (Pl.Fin.);
13. Élargir l'admissibilité des Pl.Fin. pouvant être encadrés par un ordre professionnel.

Finalement, dans le contexte de la révision de la LDPSF, l'OAAQ reconferme son ouverture et sa capacité à encadrer tous les « planificateurs financiers » qui se qualifient à ses critères d'admission.

Table des matières

<i>Mise en contexte</i>	6
<i>Préoccupations générales relatives à l'encadrement sous la LDPSF</i>	8
<i>Préoccupations spécifiques à la planification financière de type patrimoniale</i>	14
<i>Réponses aux questions du ministre</i>	26
<i>Conclusion</i>	35
<i>Annexe</i>	38
Positionnement de l'administration patrimoniale laquelle intègre l'activité de « planification financière de type patrimoniale »	38

Intervenants - section professionnelle en administration patrimoniale

Ce mémoire a été conçu grâce à la contribution de l'équipe suivante, sous la coordination de Gaétan Veillette :

- Jacques Brouillard, Adm.A., Pl.Fin.
Services Financiers Groupe Investors inc.
- Robin W. De Celles, Adm.A., Pl.Fin.
Gestion financière RDC inc.
- Luc Drolet, Adm.A.
Tactique PME
- François Morency, F.Adm.A., C.M.C.,
Pl.Fin.
Aviso, Les Conseillers financiers inc.
- Yvon Rudolphe, Adm.A., É.A.
Rudolf Groupe Conseil
- Thierry Vallette Viallard, Adm.A.
Services Financiers Groupe Investors inc.
- Gaétan Veillette, F.Adm.A., Pl.Fin.
Services Financiers Groupe Investors inc.
- Nicolas Handfield, LL.B., MBA, notaire,
Adm.A.
*Directeur, Affaires juridiques et
Secrétaire, Ordre des administrateurs
agrés du Québec*

Mise en contexte

La consultation publique sur la révision de la LDPSF interpelle directement l'Ordre des administrateurs agréés du Québec (OAAQ), surtout quant à l'encadrement des services financiers prodigués. Bien que la LDPSF ne définisse pas dans son libellé la nature de l'encadrement des services financiers, l'OAAQ les associe à diverses activités professionnelles reliées à l'administration patrimoniale.

Les modèles de pratique généralement acceptés pour les porteurs du titre de « Planificateur financier » sont associés à la fonction de « planification de type patrimoniale » et ces derniers exercent généralement en mode « conseil ». Les modèles de pratique en administration patrimoniale conçus par l'OAAQ sont eux plus étendus afin de couvrir les quatre autres fonctions de l'administration patrimoniale (organiser, coordonner, diriger et contrôler) ainsi que l'administration de tout type de ressources, tels des biens mobiliers et immobiliers.

Compte tenu du leadership historique de l'OAAQ en administration patrimoniale et de son expertise disciplinaire, l'OAAQ réitère plusieurs requêtes sur l'encadrement de la discipline « planification financière » et présente des observations sur l'interdépendance des autres disciplines de la LDPSF entre elles et avec l'exercice des professionnels. La multidisciplinarité des intervenants impose un regard global sur l'offre et la prestation des services financiers aux consommateurs. Ce mémoire évoque aussi des aspects managériaux de l'encadrement de la pratique.

Plusieurs administrateurs agréés (Adm.A.), ayant une pratique multidisciplinaire, exercent des activités relevant notamment de lois relevant du ministère des Finances, à savoir de la LDPSF, de la *Loi sur les valeurs mobilières* et de la *Loi sur le courtage immobilier*. Ainsi, l'encadrement des Adm.A. implique certaines interrelations de l'OAAQ avec les organismes règlementaires administrant la LDPSF, notamment l'Institut québécois de planification financière (IQPF), la Chambre de la sécurité financière (CSF) et l'Autorité des marchés financiers (AMF). En sus, l'entente AMF-OAAQ régissant l'encadrement des pratiques des Pl.Fin. encadrés par l'OAAQ implique une harmonisation avec les règles en vigueur sous l'égide de la LDPSF; d'où l'importance pour l'OAAQ d'intervenir en amont.

Ce mémoire a été rédigé dans une recherche d'efficacité de la pratique professionnelle et de l'encadrement, **tout en gardant à l'esprit le meilleur intérêt des consommateurs.**

Note : Étant donné que les activités du planificateur financier membre de l'OAAQ peuvent aller au-delà de la « planification financière personnelle intégrée », dans le présent mémoire, l'OAAQ utilise l'expression « Planification financière de type patrimoniale » pour désigner plus clairement les activités des « Planificateurs financiers ».

Préoccupations générales relatives à l'encadrement sous la LDPSF

Au Québec, la prestation de services en « planification financière de type patrimoniale » est variable selon le client (ou le groupe familial), le conseiller, le cabinet ou l'institution financière émettrice de produits et services financiers. Elle est aussi tributaire notamment de l'ouverture du client à parler de ses affaires, à exposer son portrait socio-économique, à partager ses préoccupations, contraintes, objectifs et priorités. Cette prestation de services est aussi évolutive dans le temps, selon notamment le portrait socio-économique du client, les décisions du client, les marchés financiers et la fiscalité.

Cette prestation de services est aussi limitée notamment aux connaissances du conseiller, à ses licences de pratique, à ses outils de travail (outils de compilation et mise-à-jour, d'illustration, de projection et de conception d'un plan financier, de suivi), à la distance en cas de déplacement, aux accès virtuels du client (ex. : Internet) et aux disponibilités du client. Le conseiller peut aussi choisir de restreindre son champ de pratique à certains domaines, à certains types de clientèle, à certaines régions géographiques... D'autres contraintes peuvent être imposées par son cabinet (ex. : territoire prédéterminé, type de clientèle, type de services prodigués).

L'encadrement par les cabinets de distribution ou par les représentants autonomes vise à assurer un standard cible en termes de quantité et de qualité des services professionnels (ex. : faire un inventaire financier personnel ou avoir en dossier une copie à jour des avis de cotisation du fédéral et du Québec). Certains standards de pratique peuvent être personnalisés par les conseillers selon le potentiel d'affaire ou les contraintes (ex. : temps, déplacement, langue, outils de travail, standards de conformité).

Les grands défis des cabinets et des institutions sont associés à l'offre, à leurs assujettis, d'outils performants, de formations adaptées, d'un service à la clientèle efficace, d'un support administratif efficace, ainsi que d'une gamme appropriée de produits et services.

Pour les régulateurs, la préoccupation prédominante est de s'assurer de l'application de standards minimums protégeant le public consommateur de produits ou utilisateur de services financiers, quelque soit l'émetteur du produit ou du service, le cabinet de distribution ou le conseiller.

1. Définir le « consommateur » et le « public » dans la mission de protection

La *Loi sur l'Autorité des marchés financiers* dispose à l'article 4 :

« L'Autorité a pour mission de : (...) »

1° *prêter assistance aux consommateurs de produits et utilisateurs de services financiers notamment en établissant des programmes éducationnels en matière de consommation de produits et services financiers, en assurant le traitement des plaintes reçues des consommateurs et en leur donnant accès à des services de règlement de différends; »*

Par ailleurs, les lois encadrant les personnes œuvrant dans le secteur financier, se réfèrent au terme « public ». Le cadre légal québécois ne définit pas qui est le « consommateur » et qui est le « public » relativement à la mission de « protection ». Les notions de « consommateur » et de « public » incluent-elles les entreprises, les organisations, les entités fiduciaires? L'OAAQ est d'opinion que le terme « consommateur » devrait désigner exclusivement des personnes physiques commises dans une démarche transactionnelle impliquant des produits et services financiers.

RECOMMANDATION 1

L'OAAQ recommande que le législateur québécois définisse plus clairement la notion de « consommateur » et de « public ».

2. Usage du terme « professionnel » pour désigner les représentants encadrés sous la LDPSF

L'article 1 de la LDPSF dispose: « *Sont des représentants, le représentant en assurance, l'expert en sinistre et le planificateur financier.* »

L'article 1 du *Code des professions* stipule : « c) « *professionnel* » ou « *membre d'un ordre* »: toute personne qui est titulaire d'un permis délivré par un ordre et qui est inscrite au tableau de ce dernier ».

Au Québec, par le passé, le terme « professionnel » a été emprunté pour un usage nominal notamment par des associations regroupant des conseillers, des organismes d'encadrement et des cabinets pour désigner leurs assujettis. Cet usage visait à faire valoir la notoriété des assujettis. L'usage de ce terme sur le plan nominal a été remarqué dans leurs communications au public, notamment en publicité, sur le site Internet et dans leurs publications. Cet emprunt du terme « professionnel » par les assujettis à la LDPSF a créé une confusion avec la désignation de « professionnel » reconnue pour les 378 000 personnes assujetties au *Code des professions*.

RECOMMANDATION 2

L'OAAQ recommande que le législateur québécois :

- 1) accorde explicitement une exclusivité d'usage du terme « professionnel » lorsqu'il est employé de façon nominale aux assujettis du *Code des professions*;
- 2) statue que les Planificateurs financiers encadrés par l'AMF soient désignés « conseillers » et non plus catégorisés comme « représentants ».

3. Définir l'expression « services financiers » selon la LDPSF

La *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) fait référence à plusieurs reprises à l'expression « Services financiers », sans définir la nature des services financiers assujettis au cadre de la LDPSF. La LDPSF fait aussi référence au *Fonds d'indemnisation des services financiers* (FISF) constitué par la LDPSF et à la *Loi sur les coopératives de services financiers*.

Il n'est pas déraisonnable de croire que les dits services financiers sont notamment des services complémentaires aux produits offerts par les représentants assujettis à la LDPSF et aux services prodigués par les porteurs du titre de « Planificateur financier »; et dans la même veine, les services offerts au Québec par les *Assureurs-vie agréés* (AVA) ou les *Assureurs-vie certifiés* (AVC).

Cette indéfinition de l'expression « services financiers » engendre la confusion auprès du public et des intervenants du secteur financier. Est-ce que cette expression inclut aussi les autres services en administration patrimoniale? Par exemple, les services de gestion de patrimoine, les services de déclaration de revenu, les services de comptabilité, les services d'administration de succession, les services de représentant professionnel selon la *Loi de l'impôt sur le revenu*, etc. Cette indéfinition empêche de départager ce qu'est un service professionnel prodigué par un professionnel relevant du *Code des professions*, versus un service financier rendu par un assujetti à LDPSF.

RECOMMANDATION 3

L'OAAQ recommande au législateur de définir la nature de l'expression « services financiers » et à l'appuyer par des exemples ou des balises claires.

4. Prohiber l'usage du qualificatif « indépendant » pour désigner le conseiller ou le représentant autonome

Plusieurs assujettis à la LDPSF s'affichent comme « conseiller indépendant ». L'usage du terme « indépendant » crée une confusion :

- en amenant une prétention sous-entendue qu'un représentant a accès à tous les produits et qu'il peut sélectionner les meilleurs selon les besoins du client;
- en laissant croire que leurs homologues appartenant à l'autre groupe ne sont point indépendants d'esprit lorsqu'ils prodiguent des conseils ou sont restreints dans leurs recommandations de produits et services financiers.

Le terme « indépendant » n'est point indiqué dans le cadre légal québécois, ni prohibé. Dans les faits :

- les cabinets encadrant les représentants rattachés, les conseillers inscrits à l'AMF ou auprès d'un ordre professionnel, ont généralement suffisamment de marge de manœuvre en terme de gamme de produits ou de services pour bien conseiller et administrer le patrimoine du client;
- les représentants non rattachés à un cabinet sélectionnent leurs fournisseurs et privilégient généralement quelques fournisseurs clés. Une grande diversité de fournisseurs peut engendrer une administration plus lourde, une instrumentation plus élaborée, une formation accrue et un réseautage plus étendu avec les divers fournisseurs.

L'usage du terme « indépendant » peut laisser croire à une autonomie factice qui n'est pas nécessairement fondée. Cette notoriété évoquée n'est pas une plus-value pour le consommateur et peut induire le public à errer dans ses choix.

RECOMMANDATION 4

L'OAAQ recommande que le législateur :

- 1) prohibe explicitement l'usage du terme « indépendant » lorsque le terme est employé pour qualifier le conseiller ou le cabinet régi sous la LDPSF;
- 2) oblige le représentant à divulguer l'historique récent de la répartition générale de ses affaires auprès de ses fournisseurs de produits ou services financiers, par souci de transparence.

5. Interconnexion des logiciels de planification financière de type patrimoniale avec les régimes publics et les données des autorités fiscales

La démarche de cueillette des renseignements sur le portrait socio-économique du client s'appuie de plus en plus sur des logiciels de planification financière de type patrimoniale. Ils permettent d'approfondir l'analyse, d'établir des scénarios d'optimisation, de projeter dans le temps divers scénarios et de faire des choix plus judicieux. La consultation de données de première source ou leur vérification est fondamentale; l'autodéclaration du client (ou de ses fournisseurs) ne suffit pas nécessairement.

Ces logiciels de base de données se relient de façon automatique (souvent en temps différé) avec les données de l'institution financière du client. Mais l'accès informatisé aux données des régimes publics et des autorités fiscales est encore limitatif. Néanmoins, les logiciels de production de déclaration de revenu sont maintenant mieux interreliés avec les banques de données des autorités fiscales.

RECOMMANDATION 5

L'OAAQ recommande aux régimes publics, aux autorités fiscales et aux concepteurs de logiciels de planification financière de type patrimoniale d'étudier une meilleure interconnexion.

Le but est notamment d'établir un portrait financier et fiscal fidèle à la réalité et en temps réel, afin de planifier avec justesse en connaissant les droits de cotisation aux régimes d'investissement (ex. : REÉR, CÉLI, REÉÉ) ou les droits de décaissement, les excédents de cotisation, de prévoir les exigences fiscales applicables au client, etc. Conséquemment, l'administration patrimoniale sera aussi plus efficiente.

RECOMMANDATION 6

Un premier pas en cette direction serait de permettre aux administrateurs agréés et aux planificateurs financiers d'avoir la possibilité, à l'instar des avocats, notaires et comptables professionnels agréés, d'être désignés comme représentants professionnels « Pro + » auprès de Revenu Québec. Cela leur permettrait de gérer des dossiers et d'agir au nom de leurs clients, ainsi que de s'assurer qu'ils aient une information plus fiable et valide.

6. Mieux encadrer l'usage des technologies modernes de l'information

L'encadrement professionnel ne peut faire fi de l'usage grandissant des technologies de l'information ainsi que de la cybernisation de l'information. Dans le contexte où cet univers technologique grandit à un rythme impressionnant, comment chaque régulateur doit-il adapter sa surveillance de la pratique d'affaire de ses assujettis? Et comment adapter l'encadrement à l'évolution des technologies de l'information?

RECOMMANDATION 7

L'OAAQ est d'opinion que cette problématique englobe l'ensemble des régulateurs et, conséquemment, recommande de créer un comité multidisciplinaire représentant divers régulateurs. La mission de ce comité serait de suivre l'évolution de l'usage des technologies de l'information, identifier les problématiques et opportunités, cerner les bonnes pratiques, ébaucher des pistes de solutions et faire des recommandations aux régulateurs participants.

Les résultats de ces travaux pourraient être mieux documentés ou instrumentés notamment par les services d'inspection professionnelle, les services de développement professionnel, les cabinets de distribution et les représentants/professionnels eux-mêmes.

Préoccupations spécifiques à la planification financière de type patrimoniale

Le cadre réglementaire sous l'égide de la LDPSF semble fondamentalement axé sur des modèles de pratique en distribution de produits financiers (ex. : police d'assurance) et sur l'administration de portefeuille détenu par les clients malgré que la notion de « gestion de patrimoine » ne figure pas dans la LDPSF.

En complémentarité, les conseillers, les cabinets de distribution et les institutions misent sur l'acquisition d'expertise en « planification financière personnelle » (désignée « planification financière de type patrimoniale » sous l'égide de l'OAAQ) afin d'assurer une bonne adéquation des produits et services financiers selon le contexte socio-économique du client. Ainsi, les porteurs du titre « Planificateur financier » bénéficient d'une certaine notoriété dans le secteur financier et des services professionnels.

Outre l'obligation d'avoir un mandat écrit, la quantité et la qualité de services inclus dans l'offre et la prestation de services en « planification financière de type patrimoniale » sont laissées aux cabinets ou au conseiller lui-même et à la négociation avec leur client.

Règle générale, au Québec la relation conseiller-client est régie par plusieurs régulateurs : AMF, CSF, IQPF, ordres professionnels... Sauf en cas de plaintes, les consommateurs ne s'intéressent généralement pas aux particularités du cadre réglementaire, aux licences multiples et à la régie des organismes encadrant leur conseiller. Le consommateur est plutôt préoccupé par le traitement adéquat de ses affaires par son conseiller et par les entités qu'il représente, ainsi que par la qualité et la quantité de service dont il bénéficie.

1. Définir la nature et la portée de la discipline « planification financière » de type patrimoniale

Au Canada, depuis longtemps, les « planificateurs financiers », les organismes et les entreprises réclament que le législateur définisse la nature et la portée de la « planification financière de type patrimoniale ». Par le passé, les quelques initiatives du législateur (ou des autres intervenants) de rédiger un énoncé générique décrivant

l'activité de « planification financière » se sont heurtées à des difficultés de bien saisir la nature de cette pratique professionnelle et d'obtenir un consensus.

Jusqu'ici le législateur préfère laisser les acteurs de l'industrie des services et/ou les acteurs de la formation de ce domaine définir l'activité de « planification financière ». Ceux-ci ont adopté des énoncés descriptifs de l'activité en s'appuyant sur des modèles de pratique généralement reconnus.

Cette indéfinition officielle crée une confusion, notamment avec la « planification financière de type managériale » qui constitue un domaine de pratique important pour les membres de l'OAAQ. Par exemple, un gestionnaire d'entreprise faisant une « planification financière » pour le remplacement de la technologie d'une chaîne de production, exerce sur le plan managérial.

Faut-il définir l'activité de planification financière, la discipline encadrée par la LDPSF ou le rôle du porteur du titre? Une définition générique officielle de la « planification financière de type patrimoniale » risque-t-elle de restreindre l'innovation professionnelle? Risquerait-elle d'empiéter sur d'autres domaines de pratique des sciences de la gestion? Une définition trop spécifique limiterait-t-elle la pratique professionnelle?

RECOMMANDATION 8

L'OAAQ recommande :

- 1) d'amender l'article 13 de la LDPSF afin que la discipline dans laquelle œuvre le « Planificateur financier » soit dorénavant reconnue comme la discipline « Planification financière de type patrimoniale »;
- 2) de convenir d'une définition générale de la nature et de la portée de la discipline « planification financière de type patrimoniale ». Cette définition devrait exclure la « planification financière de type managériale ».

Définition de la planification financière de type patrimoniale

La présente définition à laquelle l'OAAQ se réfère dans l'encadrement de ses membres porteurs du titre Pl.Fin. a été conçue par des professionnels Adm.A. œuvrant en administration patrimoniale.

« La planification financière de type patrimoniale est une démarche professionnelle de cueillette d'informations et d'analyse de la situation d'un client qui souhaite acquérir ou gérer son indépendance financière. Cette démarche professionnelle génère :

- *des conseils relatifs aux flux de trésorerie à court, moyen et long terme;*
- *des conseils relatifs à la planification et l'organisation économique des affaires personnelles et familiales;*
- *des états financiers patrimoniaux;*
- *des projections de l'évolution du patrimoine;*
- *un plan segmenté/global comportant des conseils, des stratégies ou des recommandations inter-reliés aux domaines de la planification financière de type patrimoniale;*
- *des décisions du client, ainsi que leur mise en œuvre. »*

2. Spécifier l'exclusivité de l'offre de services en « planification financière de type patrimoniale »

L'article 101 de la LDPSF dispose : *« Malgré l'article 56, un cabinet unidisciplinaire ou une société autonome dont tous les représentants sont des planificateurs financiers peut se présenter comme tel. Seul un planificateur financier, un cabinet ou une société autonome qui agit par l'entremise d'un planificateur financier peut se présenter comme offrant des services de planification financière. »*

Aussi, l'article 465 de la LDPSF dispose : *« Quiconque utilise un titre similaire à celui d'expert en sinistre ou, sans y être autorisé, un titre similaire à celui de planificateur financier déterminé par règlement de l'Autorité, ou une abréviation d'un tel titre, commet une infraction. »*

En fait, un non-porteur du titre de planificateur financier (Pl.fin.) peut effectuer la même démarche de planification financière de type patrimoniale que les titulaires. S'il a la compétence, le temps et l'instrumentation requise, il peut dispenser les mêmes conseils, utiliser les mêmes logiciels de planification, faire les mêmes illustrations, faire les mêmes rapports de planification globale de type patrimonial intégrant tous les domaines désignés en planification financière de type patrimoniale. Les livrables peuvent être les mêmes. En effet, l'activité de planification financière de type patrimoniale n'est ni réservée, ni exclusive.

Seule l'offre de service en planification financière est réservée aux Pl.fin. en vertu des articles 56 et 101 de la LDPSF. En fait, il y a des dizaines de façons implicites d'offrir un service professionnel menant à des conseils ou à un plan financier, notamment en utilisant un autre langage, tels : offrir des conseils sur le patrimoine, offrir de mettre en perspectives son avenir financier, mettre par écrit le portrait financier et des recommandations, informatiser la situation actuelle afin de l'optimiser.

L'OAAQ s'oppose à l'appropriation exclusive de l'offre de services en planification financière de type patrimoniale par un seul type d'intervenant. L'offre de services devrait être accessible à tous les intervenants, sous réserve de leur instrumentation et de leurs compétences en la matière.

RECOMMANDATION 9

L'OAAQ recommande de spécifier à l'article 56 et 101 de la LDPSF que l'exclusivité de l'offre de service concerne la « planification financière de type patrimoniale ». Sinon, tel que libellés, les articles 56 et 101 interdisent à quiconque l'offre de service en planification financière de type managériale.

3. Établir le titre de « Planificateur financier agréé » (PFA)

Au Québec, les principaux titres reliés directement à la planification financière de type patrimoniale sont :

Titres	Organismes d'encadrement
Planificateur financier (Pl.fin.)	AMF, CSF, IQPF, CPA, OAAQ
Administrateur agréé (Adm.A.)	OAAQ
Comptable professionnel agréé (CPA)	OCPA
Assureur vie certifié (AVC)	CSF
Assureur vie agréé (AVA)	CSF

Les principaux titres canadiens reliés directement à la planification financière de type patrimoniale sont :

Titres	Organismes d'encadrement
Certified Financial Planner (CFP)	Financial Planners Standards Council (FPSC) et des organismes affiliés (ex. : Advocis)
Registered Financial Planner, (R.F.P.)	Institute of Advanced Financial Planners
Chartered Life Underwriter (CLU)	
Chartered Financial Consultant (CH.F.C.)	
Certified Health Insurance Specialiste (CHS)	Institute for Advanced Financial Education
Fellow of the Canadian Securities Institute (FCSI)	Canadian Securities Institute, pour les RFP ayant une expertise avancée.

Parmi tous ces titres, seul le titre « Planificateur financier » québécois ne comporte pas de qualificatif d'agrément.

L'absence d'un qualificatif d'agrément dans le titre « Planificateur financier » diminue sa valeur aux yeux du public, ainsi que dans la perception générale des intervenants notamment du secteur professionnel et du secteur financier.

Un qualificatif d'agrément dans un titre d'affaire donne une accréditation à son porteur et signale implicitement qu'il est redevable à un encadrement. Un agrément dans le titre s'avère un gage de protection accrue du public. Aussi, le diplôme de l'IQPF inscrit que le titulaire détient un « diplôme de planificateur financier ». Or, avec la situation actuelle, le public pourrait croire que le titulaire de ce diplôme est autorisé à utiliser le titre de planificateur financier. Il est donc important de distinguer les personnes qui ont obtenu la formation de ceux qui sont réellement encadrés par un organisme.

RECOMMANDATION 10

L'OAAQ recommande donc au législateur d'établir le titre de « Planificateur financier agréé (PFA) ».

4. Retirer l'incompatibilité de l'exercice des activités de représentant avec l'exercice des activités de courtier immobilier

Règle générale, l'immobilier est une composante importante dans le patrimoine des particuliers et des familles. Ce domaine implique une vue d'ensemble du portrait socio-économique, une planification de type patrimoniale appropriée et une administration patrimoniale bien organisée.

À regret, les courtiers immobiliers ne peuvent être porteurs du titre Pl.Fin., sauf pour l'exercice des activités de courtage relativement à des prêts garantis par hypothèque immobilière (réf. : *Règlement sur l'exercice des activités des représentants*, art. 2.7). Pourtant, leurs conseils en planification financière de type patrimoniale peuvent avoir des impacts sérieux sur les choix stratégiques des particuliers relativement à leur patrimoine.

RECOMMANDATION 11

L'OAAQ recommande de :

- 1) retirer la clause d'incompatibilité relativement aux activités de courtier immobilier à l'article 2.7 du Règlement sur l'exercice des activités de représentants, afin de permettre aux courtiers immobiliers qui le désirent de devenir porteur du titre « Planificateur financier »;
- 2) créer une passerelle réglementaire entre la LDPSF et l'OACIQ, de même type que la passerelle réglementaire avec les ordres professionnels conventionnés.

En somme, le titre de planificateur financier devrait être accessible à l'ensemble des détenteurs de certificats pertinents de pratique. Règle générale, le cloisonnement des permis s'avère inefficace en planification de type patrimoniale.

5. Modifier le règlement de l'AMF sur les titres dits similaires à PI.Fin.

L'article 215 de la LDPSF dispose : « L'Autorité peut, par règlement, déterminer les titres similaires à celui de planificateur financier ou d'expert en sinistre, ou les abréviations de tels titres, qui ne peuvent être utilisés. »

Ce règlement soulève un questionnement profond de convenance réglementaire :

- Est-ce qu'un PI.Fin. québécois se perfectionnant pour décrocher un titre de planificateur financier reconnu hors Québec (ex. : CFP, RFP/PFC) perd ses compétences et son savoir acquis au Québec? Pourquoi ne pourrait-il pas utiliser un titre en « planification financière » reconnu hors Québec en sus du titre PI.Fin. québécois, surtout s'il a une pratique multi-provinciale?
- Est-ce que la prétendue similarité du titre « Gestionnaire de patrimoine privé » (GPP) avec le titre PI.Fin. veut dire que la pratique générale de ces derniers est d'agir comme des représentants du client (ex. : auprès des autorités fiscales, auprès des créanciers), exercer en administration du bien d'autrui (ex. : mandataire, liquidateur, fiduciaire, tuteur, séquestre)? Si oui, il faudrait que la formation de base et continue des PI.Fin. soit rajustée en conséquence. Faudrait-il réviser leur fonds d'indemnisation et leur assurance responsabilité professionnelle? Le cas échéant, le terme « planificateur » dans le titre devient inapproprié, car ces nouveaux rôles lui confèrent plutôt une désignation d'administrateur du bien d'autrui;
- Est-ce qu'un individu utilisant le titre « coordonnateur financier » d'un projet d'ingénierie se trouve en infraction? Selon ce règlement, la prohibition d'usage s'applique à « quiconque ».
- Est-ce qu'un Adm.A. ou un CPA se présentant comme étant « consultant financier » pour le compte d'une société est en infraction à ce règlement?
- Pourquoi associer davantage ces titres prohibés à « planificateur financier » plutôt qu'à d'autres titres d'affaires ou professionnels en vigueur au Québec?

Tel que formulé, ce règlement sur les titres prétendument similaires s'avère protectionniste et :

- freine l'expansion des services professionnels interprovinciaux des intervenants québécois en planification financière de type patrimoniale;
- crée la confusion sur les rôles génériques du Pl.Fin. et sur la nature généralement reconnue de ses tâches, tels que décrites dans les modèles de pratique de l'IQPF;
- excède la nature et la portée de l'article 215 de la LDPSF en attribuant une similarité à des désignations de gestion (ex. : coordonnateur financier, gestionnaire de patrimoine privé) qui n'ont aucune ressemblance au titre de « Planificateur financier » et dont le rôle excède la pratique généralement reconnue d'un Pl.Fin.

Dans le système professionnel, les ordres possèdent une plus grande flexibilité que la détermination à l'avance de titres similaires, et ce, par l'intervention des articles 36 et 188.1 du *Code des professions*. Par exemple, pour l'OAAQ :

36. Nul ne peut de quelque façon: (...)

i) utiliser le titre d'«administrateur agréé» ou de «conseiller en management certifié» ni un titre ou une abréviation pouvant laisser croire qu'il l'est, ou s'attribuer des initiales pouvant laisser croire qu'il l'est ou les initiales «Adm.A.», «C.Adm.» ou «C.M.C.», s'il n'est titulaire d'un permis valide à cette fin et s'il n'est inscrit au tableau de l'Ordre professionnel des administrateurs agréés du Québec;

(...)

188. Commet une infraction et est passible, pour chaque infraction, de l'amende prévue à l'article 188, quiconque sciemment:

1° n'étant pas membre d'un ordre professionnel, se laisse annoncer ou désigner par un titre, par une abréviation de ce titre ou par des initiales, réservés aux membres d'un tel ordre, ou par un titre, une abréviation ou des initiales pouvant laisser croire qu'il l'est; [nos soulignements]

Les tribunaux ont par le passé interprété de façon large cet article afin d'y inclure l'interdiction d'utiliser des titres similaires aux titres réservés par le Code. Nous croyons que le législateur, en modifiant l'article 215 de la LDPSF en ce sens, octroierait une meilleure flexibilité d'action à l'AMF pour combattre l'exercice illégal de la fonction.

RECOMMANDATION 12

L'OAAQ recommande donc de (i) remplacer l'article 215 LDPSF par une disposition similaire aux articles du *Code des professions* ou (ii) modifier significativement le règlement de l'AMF sur les titres dits similaires (Règlement no. 13 de l'AMF) afin de répondre aux questions susmentionnées.

6. Harmoniser l'administration de la formation continue obligatoire

RECOMMANDATION 13

Dans un contexte de multidisciplinarité des praticiens, l'OAAQ recommande d'établir une interface informatique commune pour l'administration de la formation continue obligatoire encadrée par les organismes réglementaires sous la LDPSF (l'AMF, la CSF et l'IQPF).

D'ailleurs, l'OAAQ, l'IQPF et la CSF utilisent déjà les services du même fournisseur pour la gestion de la formation continue obligatoire! Ce service de guichet unique permettrait aux usagers :

- d'y créer leur propre profil en y inscrivant à priori les organismes réglementaires auxquelles ils sont des adhérents;
- d'inscrire les activités de formation continue obligatoire sur une seule interface informatique; ainsi, une répartition de l'information se ferait automatiquement vers le registre des organismes concernés (à défaut d'avoir un registre commun interdisciplinaire);
- de se référer à un numéro unique d'activités ou de programmes de formation accréditée;
- d'interrelier ce guichet unique au registre de la formation continue obligatoire des Ordres professionnels conventionnés encadrant le titre de « Planificateur financier » porté par leurs membres;
- d'interrelier ce guichet unique au registre de la formation continue obligatoire des organismes réglementaires pancanadiens œuvrant dans les disciplines similaires régies par la LDPSF.

RECOMMANDATION 14

L'OAAQ recommande aussi :

- d'intégrer le règlement de l'AMF sur la formation continue obligatoire des planificateurs financiers avec le règlement sur la formation continue des autres représentants assujettis à la LDPSF;

- de réviser le domaine d'intervention en « assurance » indiqué au règlement sur la formation continue des Planificateurs financiers, pour le désigner « gestion des risques », « prévention et protection contre les risques » ou « protection du patrimoine »;
- d'établir un seul guichet d'accréditation pour la formation des assujettis à l'AMF, incluant les PI.Fin.;
- d'établir un seul registre de formation continue obligatoire, remplaçant les deux registres actuels (celui de la CSF et celui applicables aux PI.Fin.) pour les assujettis de la LDPSF;
- de faciliter l'accréditation automatique sans redevance à d'autres organismes réglementaires, de toutes activités de formation continue obligatoire en planification financière de type patrimoniale des ordres professionnels conventionnés;
- d'ouvrir la formation PFPI et NP-PF aux autres pourvoyeurs de formation en planification financière de type patrimoniale.

7. Réviser l'article sur les exigences rattachées à un rapport écrit en planification financière

L'article 9 du *Règlement sur l'exercice des activités des représentants* dispose : « le planificateur financier doit préparer un rapport écrit de la planification financière effectuée et le remettre au client. »

Certes, le professionnel doit bien annoter ses interventions au dossier du client et il est de bonne pratique de renseigner le client par écrit.

Dans un contexte de multidisciplinarité, qu'advient-il lorsque l'intervention d'un porteur du titre PI.Fin. auprès de son client concerne :

- des renseignements qui font suite à de simples questions ou préoccupations?
- des conseils verbaux ponctuels?

Certes, la rédaction d'un rapport à remettre au client permet notamment de décrire la situation, de l'analyser, d'identifier les opportunités/besoins, d'avancer des recommandations et un plan d'action. Un document écrit contribue à clarifier les choses et créer un langage commun sur les orientations du dossier. Il permet au client et à ses fournisseurs de s'y référer. Par ailleurs, le rapport engendre une responsabilité professionnelle à l'égard de son client.

Règle générale, le Pl.Fin. investira davantage son temps et ses énergies aux dossiers offrant un potentiel d'affaire plus intéressant; le rapport écrit sera élaboré en conséquence. Le professionnel consacrera moins de temps aux cas offrant peu de potentiel.

Il n'est point déraisonnable de se demander à quel niveau devrait débiter cette obligation de remettre un rapport écrit compte tenu que :

- l'activité de planification financière de type patrimoniale n'est pas exclusive à une seule profession;
- ce domaine d'activité n'est aucunement défini par la loi;
- l'intervention ponctuelle d'un Pl.Fin. peut-être segmentée à un seul domaine de la planification financière ou à une préoccupation spécifique.

RECOMMANDATION 15

L'OAAQ recommande de réviser cet article 9 de manière à ce que cette obligation de remettre un rapport écrit de planification financière soit mieux définie et s'applique à tous les intervenants qui pratiquent l'activité de planification financière de type patrimoniale.

8. Établir une « mission de prévision et de projection » aux Pl.Fin.

Autant en planification stratégique que tactique, les Planificateurs financiers et les Administrateurs agréés spécialisés en administration patrimoniale réalisent des prévisions et des projections notamment de nature financière ou fiscale. Ces prévisions et projections aident à comprendre ou confirment souvent la justesse d'une stratégie. Ils mettent en perspective l'évolution d'une situation sur les plans patrimoniaux et managériaux.

RECOMMANDATION 16

L'OAAQ recommande au législateur d'attribuer exclusivement la « mission de prévision et de projection » relativement à la planification financière de type patrimoniale, aux « Planificateurs financiers » et à l'administration managériale, aux Administrateurs agréés et aux CPA.

9. Rétablir les conditions d'encadrement préexistantes avant 2003 (soit avant la mise en application de la loi 107)

Depuis l'adoption de la loi 107, le cadre actuel de l'article 59 engendre un dédoublement des obligations des porteurs du titre Pl.Fin. encadrés par l'AMF qui souhaitent conserver le titre Adm.A ou CPA. En 2002, le législateur évoquait une économie pour les conseillers pour justifier la révision de la LDPSF; dans le cas des Adm.A. multidisciplinaires dont le titre Pl.Fin. est encadré par l'AMF, les coûts sont significativement plus élevés.

RECOMMANDATION 17

L'OAAQ recommande au législateur de rétablir les conditions d'encadrement préexistantes avant l'adoption en décembre 2002 de la loi 107, en modifiant le paragraphe d'exception de l'article 59 de la LDPSF ou en l'éliminant.

En conséquence, les Pl.Fin. pourraient adhérer à leur gré au :

- système professionnel sous l'égide des ordres professionnels actuellement conventionnés (OAAQ ou CPA); ou
- au système des représentants.

10. Ouverture de l'OAAQ à encadrer les Planificateurs financiers

Dans le contexte de la révision de la LDPSF, l'OAAQ reconferme son ouverture et sa capacité à encadrer tous les planificateurs financiers qui se qualifient à ses critères d'admission.

En termes de services professionnels en planification financière de type patrimoniale, l'exigence académique pertinente à l'administration, la formation continue obligatoire et un encadrement adéquat notamment par l'inspection professionnelle, constituent une base fondamentale pour la protection générale du public. Mettons en perspectives qu'avant l'adoption de la loi 107 en décembre 2002, l'OAAQ encadrait efficacement jusqu'à 650 Pl.Fin. L'activité de planification financière de type patrimoniale doit être une démarche professionnelle exercée par un professionnel dont la pratique est régie par le *Code des professions*.

L'unicité de l'encadrement des porteurs du titre Pl.Fin. sous l'égide de l'OAAQ simplifie grandement la pratique des professionnels de cette discipline. L'encadrement des membres Adm.A. porteurs du titre Pl.Fin. est pleinement intégré sans être redevable à

plusieurs autres organismes d'encadrement. Cette unicité de l'encadrement est appréciée des professionnels Adm.A. et/ou de leur cabinet/firme.

En sus, le positionnement de l'OAAQ accroît l'expertise professionnelle des Adm.A. notamment par l'établissement des modèles de pratique professionnelle en administration patrimoniale comportant des processus de travail ainsi que des outils de référence, dont la Charte des compétences du planificateur financier et l'ouvrage « *Gestion de patrimoine privé – Guide des meilleures pratiques* ».

Les processus d'inspection professionnelle de l'OAAQ ont été révisés, appuyés par de nouveaux questionnaires d'inspection, selon les nouvelles pratiques des Adm.A. en administration patrimoniale. Cette instrumentation de surveillance de la pratique contribue à sensibiliser, éduquer et prévenir des irrégularités. Cette expertise disciplinaire de l'OAAQ s'accroît au fur et à mesure de la recherche et de l'instrumentalisation en administration patrimoniale.

Réponses aux questions du ministre

1. Les avantages du double encadrement excèdent-ils les coûts engendrés ?

Fondamentalement, l'encadrement se réfère aux rôles de l'AMF et des deux chambres disciplinaires qui ont été constituées en 1998 sous l'égide de la LDPSF. Plus spécifiquement, les Pl.Fin. qui ne sont pas encadrés par un ordre professionnel doivent interagir avec trois organismes dans le cadre de leur encadrement : l'AMF, la CSF et l'IQPF. Aussi, pour l'encadrement de l'épargne collective, nous avons également évalué la possibilité du regroupement national avec l'ACFM.

Les Chambres disciplinaires

La portée de la mission de la CSF a évolué dans le temps notamment par le transfert de l'encadrement des représentants de courtiers en épargne collective de la LDPSF vers la *Loi sur les valeurs mobilières*. Néanmoins, la CSF administre la déontologie et la formation continue des représentants de courtiers en épargne collective et ceux des autres disciplines qui lui sont attribuées.

En sus, le volet dit « associatif » de la CSF est maintenant dévolu depuis octobre 2014 au « Conseil des professionnels en services financiers » (CDPSF), soit un organisme à but non lucratif collaborant avec ses vingt délégations régionales qui remplacent les anciennes sections de la CSF. La CDPSF et ses délégations régionales œuvrent notamment dans cinq disciplines et catégories d'inscription : le courtage en épargne collective, la planification financière, l'assurance de personnes, l'assurance collective de personnes et le courtage en plans de bourses d'études.

Nul doute que la CSF et la ChAD exercent bien leur mission et que leur encadrement est harmonisé avec les autres régulateurs.

L'ACFM

Le rôle unidisciplinaire (de courtage en épargne collective) de l'ACFM et son expertise permettent un encadrement national uniforme. Ce guichet unique pancanadien sous l'égide de l'ACFM répond ainsi aux requêtes générales des institutions financières qui souhaitent éviter d'avoir à administrer des exceptions réglementaires pour une même discipline.

Confier l'encadrement des « représentants québécois de courtiers en épargne collective » à l'ACFM (un OAR) favoriserait l'enjeu de l'harmonisation en valeurs mobilières au Canada.

Structure

Quelle structure permettrait une meilleure efficacité de l'encadrement des représentants? L'efficacité est-elle mieux atteinte sous un encadrement multidisciplinaire intégré au niveau provincial ou un encadrement unidisciplinaire (OAR) au niveau national pour le courtage en épargne collective?

Chaque scénario de structure d'encadrement comporte des avantages et des inconvénients. Administrer, c'est exercer des choix. Et légiférer, c'est exercer un discernement.

L'OAAQ est d'opinion que le guichet unique multidisciplinaire s'avère un avantage prépondérant, autant pour le public, les représentants ainsi que les cabinets et les institutions financières. Dans le contexte actuel, une structure provinciale intégrée rejoint mieux cet objectif. Compte tenu que les domaines autres que l'épargne collective relèvent des juridictions provinciales et territoriales au Canada, il n'est pas déraisonnable de croire qu'un guichet unique pancanadien et multidisciplinaire serait difficile à envisager.

Ce scénario de guichet unique provincial permet un cadre global qui amènerait une économie de ressources et favoriserait l'administration interdisciplinaire de l'ensemble des facettes de l'encadrement. D'ailleurs, avec la complexification des besoins des clients qui nécessite de plus en plus l'intervention d'équipes interdisciplinaires, il serait de mise que les régulateurs financiers prônent par l'exemple en intégrant leur encadrement de façon interdisciplinaire. De ce fait, le public n'aurait qu'un guichet unique à consulter, les normes de pratique seraient développées en ayant toujours en tête cette interdisciplinarité maintenant nécessaire et les représentants pourraient consacrer plus de temps à leurs clients et moins en complétion d'obligations redondantes. Néanmoins, ce scénario requiert des rapports appropriés avec les autres régulateurs dont l'ACFM et une certaine harmonisation du cadre réglementaire.

RECOMMANDATION 18

L'OAAQ considère qu'il est préférable que le représentant doive interagir avec un seul intervenant et que l'encadrement demeure au niveau provincial, comme c'est le cas actuellement dans le système professionnel québécois. Nous laissons le soin au gouvernement de décider lequel organisme est le mieux pour chaque type de représentant.

2. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager dans le cas particulier des représentants en l'épargne collective et en plans de bourses d'étude ?

À priori, il y a lieu de s'interroger sur le maintien ou non de la segmentation des pratiques de distribution des produits d'épargne collective et de bourses d'étude et, en conséquence, de la segmentation des certificats de ces deux disciplines.

Les spécificités relatives à ces disciplines justifient-elles une mise-à-part des certificats de pratique? La distinction entre les deux disciplines est surtout axée sur les régimes d'investissement pour fin de l'épargne étude : le régime enregistré d'épargne étude (REÉÉ) individuel ou familial, ainsi que le programme de bourses d'études.

Les porteurs du titre de représentant en bourses d'études ont généralement une pratique spécialisée. Tandis que les représentants de courtiers en épargne collective peuvent généralement offrir une gamme élargie de régimes d'investissements ; ce qui leur confère une plus grande perspective dans l'analyse du portrait socio-économique du client et dans l'offre de produits et services. Or, le REÉÉ est déjà distribué par les représentants de courtiers en épargne collective; ce régime ne constitue donc pas un élément distinctif d'une discipline ou l'autre.

RECOMMANDATION 19

L'OAAQ recommande au législateur d'étudier l'opportunité d'intégrer ces deux disciplines, dans un objectif d'efficience de l'encadrement et de protection du consommateur.

Règle générale, la multidisciplinarité favorise l'approche globale des assujettis de la LDPSF dans la compréhension de la situation du client, l'analyse des besoins/opportunités, et favorise une recherche de solutions adaptées basée sur le meilleur intérêt des consommateurs.

3. Dans le cas où l'ACFM serait reconnue (pour encadrer les représentants de courtiers en épargne collective), devrait-on conserver la protection du Fonds d'indemnisation des services financiers (FISF) en plus de la Corporation de protection des investisseurs (CPI) de l'ACFM?

Faut-il étendre la protection d'un fonds d'indemnisation au-delà des activités reconnues d'une discipline donnée ?

Dans un contexte de multidisciplinarité des acteurs de l'industrie, il y a un risque de débordement des réclamations et des charges dérivées auprès du fonds d'indemnisation, si le législateur étend sa mission d'indemnisation à des activités comportant de la malversation qui vont au-delà de la pratique généralement reconnue à chaque discipline.

Par exemple, en cas de malversation, un fonds d'indemnisation couvrirait-il un représentant de courtier en épargne collective qui prodiguerait auprès de sa clientèle ces services complémentaires :

- compte en fidéicomis;
- comptabilité;
- autres déclarations aux autorités (ex.: déclaration de revenu, TPS/TVQ);
- services de démarrage en affaire;
- services de transfert d'entreprise;
- services de transfert patrimonial;
- services de gestion d'inventaire;
- services de dédouanage;
- représentation du client (ex. : auprès des autorités gouvernementales, des créanciers);
- services d'administration d'immeuble en copropriété;
- services de médiation ou d'arbitrage;
- opérations internationales?

RECOMMANDATION 20

L'OAAQ considère que la mission d'un fonds d'indemnisation devrait se limiter à l'indemnisation de cas de malversations reliées à la pratique généralement reconnue de chaque discipline.

FISF versus CPI?

Dans le marché québécois de la distribution de produits en épargne collective, quel fonds d'indemnisation serait le plus approprié pour bien protéger les consommateurs, avoir une efficacité de gestion, bien partager les risques actuariels relatifs à la mission du fonds d'indemnisation et maintenir des cotisations aussi abordables que possible?

Le marché de l'épargne collective s'inscrit dans le contexte :

- d'une multidisciplinarité accrue des représentants;
- de la multiplicité des services connexes (ex. : fiscalité, droit, immobilier);
- des opérations interprovinciales accrues des conseillers;
- des opérations interprovinciales ou internationales accrues de la clientèle desservie par les conseillers;
- de complexification des règles fiscales, financières et légales;
- de la multiplicité des régimes d'investissement (ex. : REÉR, RVER, REÉÉ, CÉLI, CRI);
- d'un besoin de mise-à-niveau continuelle des technologies de l'information;
- du renforcement progressif du cadre réglementaire.

En sus, on note que les représentants de cette discipline relèvent en majorité de cabinets d'envergure canadienne ou qui sont détenus par des institutions financières canadiennes.

Les risques actuariels d'un fonds d'indemnisation imposent d'avoir une base de cotisation suffisamment étendue pour assumer le risque et le partager adéquatement entre les cotisants. Par ailleurs, plus le nombre de représentants est élevé, plus les risques d'indemnisation peuvent constituer un coût d'échelle. Règle générale, les réclamations les plus importantes en termes de déboursés risquent de mettre en déséquilibre (ou en péril) un fonds d'indemnisation.

Un fonds d'indemnisation devrait-il être établi en corrélation avec la structure des émetteurs de produits d'épargne collective, des cabinets de distribution ou des organismes réglementaires? Compte tenu de la multidisciplinarité des représentants, est-ce qu'un fonds d'indemnisation devrait couvrir plusieurs disciplines, évitant ainsi d'avoir à démêler à quelle discipline s'associe davantage la faute commise? La régie d'un fonds d'indemnisation en épargne collective serait-elle plus efficace sous une structure nationale ou provinciale?

Certes, si l'ACFM est reconnue au Québec pour l'encadrement des représentants de courtiers en épargne collective, le maintien de la FISF entretiendrait un régime d'exception pour cette discipline. À maintes reprises, les institutions financières canadiennes et les cabinets de distribution ayant une pratique multiprovinciale ont exprimés leur préoccupation à administrer des régimes d'exception, à cause des coûts plus élevés de se conformer à des paramètres distincts d'une juridiction à l'autre.

Inévitablement, plus il y a de juridictions et plus les paramètres de fonctionnement sont distincts d'une juridiction à l'autre, plus les risques de non-conformité sont élevés; conséquemment, il n'est pas déraisonnable de s'attendre à ce que le fonds d'indemnisation ait à assumer une plus grande charge de compensation à l'égard des consommateurs lésés.

À priori, pour répondre à cette question, il faut déterminer la portée de la mission révisée du FISF versus la CPI.

Dans le contexte où les régulateurs nationaux et provinciaux forcent la recherche de coût moindre pour l'administration des véhicules d'épargne collective, l'OAAQ est d'opinion de privilégier une structure de fonds d'indemnisation qui se marie à la structure d'encadrement de la discipline. Cela assurerait une meilleure cohésion entre l'administration du fonds et le régulateur. Il en résulterait une meilleure adaptabilité des paramètres d'un fonds d'indemnisation selon l'évolution du cadre réglementaire de ce secteur sous l'égide du même régulateur.

Certes, en cas d'application du CPI au Québec, si l'encadrement de l'ACFM prévaut, les praticiens québécois multidisciplinaires auraient à participer financièrement à plusieurs fonds d'indemnisation à chaque période de cotisation. Quel serait alors le rôle de l'État en cas de provisionnement insuffisant?

4. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager dans le cas particulier des employés des assureurs ?

La LDPSF dispose :

Article 409. « *Un employé d'un assureur dont les fonctions principales consistent à offrir du crédit peut agir comme distributeur pour faire adhérer un client à un produit visé au paragraphe 1° de l'article 426.* »

Article 425. « *Une institution de dépôts peut distribuer des produits d'assurance-voyage. Elle est alors réputée agir comme distributeur. Un employé d'un assureur peut aussi distribuer des produits d'assurance-voyage. Il est alors réputé agir comme distributeur.* »

Ce point doit faire la distinction entre les employés reliés directement à la vente de produits d'assurance versus :

- les employés qui sont réputés agir comme « distributeur »,
- les autres employés assignés à des tâches administratives ou de support.

Même si l'employeur est ultimement responsable des actions de son employé, il est primordial que le public soit protégé.

RECOMMANDATION 21

L'OAAQ est d'opinion que les employés donnant des conseils ou offrant des produits d'assurance au public (incluant par l'entremise de représentants) soient assujettis aux mêmes normes d'encadrement que les représentants.

Le cadre réglementaire sous la LDPSF devrait établir des balises plus spécifiques sur les activités requérant un permis de pratique de représentant, versus les activités où l'employé agit comme distributeur.

5. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager pour les experts en sinistre employés des assureurs ?

L'OAAQ considère que l'argumentaire de la question précédente s'applique aussi aux experts en sinistre employés des assureurs.

RECOMMANDATION 22

L'OAAQ considère que les experts en sinistre employés des assureurs soient assujettis aux mêmes normes d'encadrement que les représentants.

6. Quel type d'encadrement le gouvernement devrait-il envisager pour les représentants autonomes ?

Les défis perçus des représentants autonomes sont notamment :

- d'établir leur organisation du travail avec discipline, cohésion et efficacité;
- d'administrer eux-mêmes leurs ressources humaines, financières et matérielles;
- de tisser leurs propres alliances notamment avec d'autres pourvoyeurs de produits (ex. : émetteur de produits) ou services financiers (ex. : cpa, fiscaliste, juriste, actuaire);
- d'être autodidacte dans leur apprentissage;
- d'établir eux-mêmes leurs charges de travail et leur mode de rétribution;
- de développer seul (ou avec des alliances) leurs affaires;
- de valider leur pratique auprès d'homologues (ou comparer leur modèle de pratique);
- de s'autodiscipliner dans l'application du cadre réglementaire.

Les autonomes ont-ils généralement moins accès à des outils de travail performants et/ou mis-à-niveau? À des référentiels performants? Aujourd'hui, leurs outils d'études de besoin (ex. : en assurance de personnes) s'intègrent aux outils de planification financière de type patrimonial. Leurs fournisseurs de services et les institutions financières qui s'associent au système de courtage autonome, leur offrent une instrumentation de plus en plus performante.

En somme, les autonomes sont redevables à eux-mêmes, à leurs clients et à leurs pourvoyeurs de produits et services lorsqu'ils agissent comme intermédiaires. Ils doivent développer un sens de l'entrepreneurship et une autodiscipline règlementaire.

Les autonomes répondent à un besoin de diversité d'offre de produits ou de services financiers. Selon le contexte, les autonomes choisissent de ne pas être redevables à un cabinet de distribution ou à une société autonome.

En contrepartie, la surveillance des cabinets ou des sociétés autonomes impose une discipline dans la pratique professionnelle : tenue des dossiers, consignation des informations, divulgations aux clients, organisation du travail, développement des affaires, reddition de comptes à l'État, instrumentation...

RECOMMANDATION 23

L'OAAQ est d'avis que le statut de représentant autonome est nécessaire dans la structure d'encadrement.

Il n'est pas déraisonnable de croire que dans la pratique :

- les représentants autonomes font l'objet d'une surveillance accrue des régulateurs, car il est généralement plus difficile à un autonome de se conformer pleinement aux exigences règlementaires;
- les représentants rattachés font l'objet d'une surveillance particulière de leur cabinet / société autonome et sont redevables de leur pratique.

Aussi, tous les représentants sont assujettis aux mêmes obligations règlementaires. Pourquoi certains devraient-ils rendre compte à deux organismes et d'autres qu'à un seul?

RECOMMANDATION 24

L'OAAQ est d'opinion que l'ensemble des processus d'encadrement des représentants devrait relever d'un seul organisme règlementaire.

7. Assujettir les représentants des fonds de travailleurs aux mêmes règles

La loi constitutive du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.)¹ de 1983 établit cette personne morale sous le statut de « compagnie à fonds social ». Tandis que la loi constitutive du Fondation (CSN) a été adoptée en 1995.

Ainsi, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.) et du Fondation de la CSN bénéficient d'une dispense selon la Loi sur les valeurs mobilières du Québec², car il s'agit d'une « compagnie à fonds social ». Leurs démarcheurs n'ont pas l'obligation de détenir un permis en valeurs mobilières pour recevoir les souscriptions ou solliciter des consommateurs à souscrire des actions de fonds de travailleurs ou pour prodiguer des conseils relativement à ces actions.

En sus, plusieurs bénévoles volontaires ou les intervenants des services de ressources humaines participent à la souscription d'actions de Fonds de travailleurs auprès de leurs collègues au sein de leur organisation.

Cette dispense de licence constitue une mesure d'exception dans le marché des valeurs mobilières. Conséquemment, les représentants de fonds de travailleurs qui ne détiennent pas de licence de distribution sous l'égide de la *Loi sur les valeurs mobilières*, n'ont pas à cotiser au FISC, à une assurance responsabilité professionnelle, à la formation continue obligatoire d'un régulateur et aux autres règles régissant la pratique en valeurs mobilières. Compte tenu de ces conditions d'exception, il n'est pas déraisonnable de croire que le consommateur peut être lésé.

Cette dispense de licence de distribution pour les représentants de fonds de travailleurs constitue une iniquité dans le marché des valeurs mobilières. Dans l'esprit du consommateur, les crédits fiscaux reliés aux cotisations admissibles à un fonds de travailleurs prévalent sur les risques et contraintes de ce placement collectif.

RECOMMANDATION 25

L'OAAQ est d'opinion que les représentants offrant des actions de Fonds de travailleurs ou recevant les souscriptions d'actions de fonds de travailleurs soient assujettis aux mêmes règles que les autres représentants de courtiers en épargne collective. Le rehaussement des exigences de souscription des fonds de travailleurs permettrait une meilleure protection du consommateur.

¹ *Loi constituant le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.)* – article 1.

² *Loi sur les valeurs mobilières du Québec* – Article 3.3 disposant : « Les formes d'investissement suivantes sont dispensées de l'application des titres II à VIII (...) : 3. les titres émis par une personne morale à but non lucratif, à condition que le placement des titres n'entraîne aucune rémunération. »

Conclusion

L'expérience passée de l'encadrement du secteur des services professionnels d'assujettis exerçant en multidisciplinarité permet de conclure que la LDPSF et son environnement réglementaire :

- i. encadrent mieux la distribution de produits financiers que la prestation des services connexes ou services non associés à l'offre de produits financiers;
- ii. devraient mieux s'harmoniser à la multidisciplinarité des représentants et des cabinets de distribution, particulièrement pour la pratique des porteurs de licences détenues auprès d'autres régulateurs que l'AMF;
- iii. devraient mieux s'harmoniser avec les activités interprovinciales ou transfrontalières des planificateurs financiers (ex. : règlement sur les titres similaires à Pl.Fin.);
- iv. impliquent une démarche rigoureuse de vérification de la conformité des cabinets, des sociétés autonomes et des représentants autonomes, requérant une actualisation fréquente des techniques de vérification de la pratique, une instrumentation améliorée de la relation conseiller-client et des processus de travail efficient;
- v. représentent un défi accru d'application chez les représentants non rattachés à un cabinet ou à une société autonome;
- vi. imposent aux représentants, aux cabinets de distribution et aux institutions financières des charges élevées qui freinent le recrutement de nouveaux représentants, nuisent à la rétention des représentants ou incitent certains représentants à restreindre le nombre de licences;
- vii. incitent certains cabinets/société autonomes et représentants à segmenter leur clientèle, en accordant des privilèges accrus aux clients à valeur élevée et à potentiel d'affaires élevé; et en délaissant les clients ayant des actifs modestes ou représentant peu de potentiel d'affaires.

Les principaux enjeux du législateur québécois relativement à la LDPSF et à son application :

- assurer l'harmonisation du cadre réglementaire québécois avec celui en vigueur dans les autres juridictions;
- viser l'efficacité dans l'offre et la distribution des produits et services financiers;
- encadrer les services-conseils connexes à l'activité de distribution des produits financiers;

- appliquer le cadre réglementaire en faisant l'adéquation entre la protection du consommateur et la capacité des pourvoyeurs de produits et services financiers à prodiguer les services adéquats;
- encadrer efficacement les conseillers non rattachés à un cabinet ou à une société autonome;
- paramétrer adéquatement les divulgations requises aux consommateurs.

Les principaux enjeux du secteur de la distribution des produits et services financiers sont notamment:

- se positionner face à la cybernisation de l'offre et de la livraison de produits financiers et de services financiers;
- se conformer aux exigences des régulateurs, notamment le MRCC₂ (pour les représentants de courtiers en épargne collective);
- se positionner quant à la nature et la portée des services-conseils accompagnant l'offre de produits financiers ainsi que les services non associés à l'offre ou à l'administration de produits financiers;
- administrer les charges relatives à l'exploitation d'un cabinet de distribution de produits et services financiers, dans un marché compétitif et un environnement réglementaire de plus en plus coûteux. Note : les services de conformité constituent à la fois un centre de coût et une forme d'investissement;
- recruter la relève et assurer une formation adéquate compte-tenu de l'âge moyen des représentants en services actifs;
- transférer les blocs d'affaires d'un conseiller à l'autre (ex.: à la suite d'une prise de retraite, d'une invalidité ou d'un repositionnement de carrière);
- modaliser les livrables en services-conseils;
- encadrer davantage leurs assujettis pour leurs interventions en services-conseils, notamment par l'instrumentation, l'établissement de processus de travail efficient, la formation et la surveillance de leur pratique.

La recherche d'efficience de l'encadrement commence par la diminution des entraves dans la pratique du conseiller et l'élimination de certaines exceptions réglementaires. En conséquence, une actualisation de la LDPSF et de la réglementation afférente s'impose particulièrement en termes :

- de limitation du nombre d'intervenants pour l'encadrement du représentant;
- de révision des restrictions relativement aux titres prétendument similaires à « planificateur financier » (réf.: règlement no. 13 de l'AMF);

- d'élargissement du pouvoir des ordres professionnels conventionnés à encadrer les planificateurs financiers multidisciplinaires détenant d'autres certificats de l'AMF (réf. : article 59 2^e alinéa de la LDPSF);
- d'intégration de la formation continue obligatoire pour les PI.Fin. et les autres assujettis à l'AMF;
- d'encadrement accru des activités de distribution de produits et services par Internet en relation avec la LDPSF, notamment en terme de divulgation (ex. : risques découlant des choix exercés par le client sans intervention d'un conseiller).

Annexe

Positionnement de l'administration patrimoniale laquelle intègre l'activité de « planification financière de type patrimoniale »

Depuis 2004, l'OAAQ a modélisé la pratique professionnelle de ses membres en définissant un positionnement distinctif entre l'administration patrimoniale et managériale.

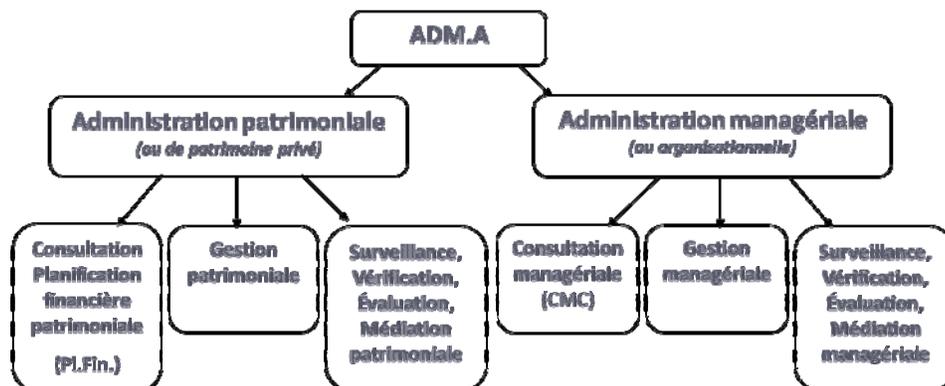
Ce positionnement a été diffusé dans l'ouvrage « Gestion de patrimoine privé – Guide des meilleures pratiques » publié en 2008. Cet ouvrage est devenu un outil de référence pour les professionnels exerçant dans divers domaines, notamment en « planification financière de type patrimoniale » et en fiscalité.

Cet ouvrage comporte un guide d'encadrement en conseil et gestion de patrimoine privé (GPP) qui régit la pratique en administration patrimoniale. Il définit ce champ d'activités et propose une démarche professionnelle reconnue dans ce secteur professionnel.

L'administration patrimoniale intègre pleinement la « Planification financière de type patrimoniale » pour les Pl.Fin. accrédités par l'OAAQ. Les activités du planificateur financier s'assimilent généralement au mode « conseil », par rapport au mode « gestion » ou de « surveillance de patrimoine ».

1. Modélisation de la pratique professionnelle

Les domaines d'intervention des membres de l'OAAQ se divisent en administration managériale ou en administration patrimoniale.



- En mode patrimonial, le professionnel conseille, programme et dirige les processus de gestion des droits, des obligations et des biens de particuliers, d'entreprises, ou de fiducies; il s'agit d'un rôle de conseil ou d'administration du bien d'autrui, ou un rôle de représentation de son client.
- En mode managérial, le professionnel conseille ou gère des organisations.
- La gouvernance fait l'adéquation entre le patrimonial et le managérial, en intégrant les décisions stratégiques des parties prenantes. Cette adéquation s'appuie sur des valeurs éthiques et déontologiques qui se traduisent notamment en principes d'administration responsable.

Selon ses modes de pratique patrimoniale ou managériale, l'Adm.A. applique les cinq fonctions reconnues de la saine gestion : planifier, organiser, coordonner, diriger et contrôler.

2. Principaux rôles exercés par un Adm.A. en conseil et gestion de patrimoine privé

Lorsque l'Adm.A. détenant une expertise en administration patrimoniale intervient dans l'administration de patrimoine individuel ou familial, incluant le patrimoine fiduciaire ou d'entreprise, il peut avoir un rôle décisionnel ou consultatif, selon l'entente de services professionnels convenu avec son client.

A. Stratège prodiguant des conseils :	B. Administrateur des droits, des charges et des biens du patrimoine (de pleine ou de simple administration) :	C. Surveillant, vérificateur, évaluateur, médiateur:
<ul style="list-style-type: none"> • au détenteur des droits, charges et biens, • aux administrateurs (de simple ou pleine administration) des droits, des charges et des biens du patrimoine, • aux surveillants, vérificateurs et évaluateurs du patrimoine, • aux autres intervenants. 	<ul style="list-style-type: none"> • mandataire (pleine ou simple administration), • liquidateur, notamment de succession, d'entreprise, de fiducie, • fiduciaire, • curateur, tuteur ou administrateur légal, • administrateur de biens spécifiques (en fidéicommiss), • administrateur participant à un conseil d'administration, • gestionnaire de projets, • gestionnaire intérimaire. <p>Note : ce rôle peut inclure la représentation du client (ex. : auprès des autorités fiscales) et divers services.</p>	<p>1. Surveillance :</p> <ul style="list-style-type: none"> • de portefeuilles (profil, risques, rendement, propriété, fiscalité, objectifs, politiques, contrôle) notamment en valeurs mobilières, assurance, immobilier, etc. • d'opérations interprovinciales et internationales, • du transfert de patrimoine (entreprise, particuliers, fiducies), • de fiducies, • d'entreprises, • de projets spéciaux. <p>2. Vérification :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Audit patrimonial de saine administration, <p>3. Évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • d'un actif ou d'une dette, • d'une activité en GPP, • des risques. <p>4. Médiation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arbitrage ou médiation des conflits (familiaux, associés, en entreprise...).

Note : ces exemples ne sont ni exhaustifs, ni exclusifs. Le spécialiste en administration patrimoniale s'appuie sur des modèles de pratique professionnelle qu'il personnalise selon le type de clientèle desservie et le contexte d'affaires.

Les modèles de pratique en administration patrimoniale sont les assises de l'encadrement de l'OAAQ auprès de ses membres. En somme, les modèles de pratique en administration patrimoniale privilégiés par l'OAAQ, vont bien au-delà des modèles de pratique généralement reconnus au Canada dans le domaine de la « planification financière de type patrimoniale ».

3. Interventions de l'Adm.A. dans la distribution de produits et services financiers

C'est un mythe de croire que l'activité de planification financière de type patrimoniale cesse lorsque le pourvoyeur de services discute de produits financiers spécifiques avec son client. Les caractéristiques propres aux produits et services financiers engendrent nécessairement des contraintes ou des opportunités en planification financière de type patrimoniale. Un planificateur prodiguant des conseils ou produisant un plan financier global, intégrant plusieurs domaines, ne peut faire fi des produits et services financiers auxquels le client peut se qualifier.

L'intégration des produits ou services financiers au portrait socio-économique d'un client, impliquent nécessairement une démarche de planification financière de type patrimoniale. Le praticien doit faire la conciliation de ses rôles entre les services d'administration patrimoniale et le courtage des services financiers. L'aspect professionnel de la démarche en planification de type patrimonial ne doit pas être ignoré.

Au-delà de cette interdépendance, le spécialiste en administration patrimoniale doit appliquer une démarche globale et intégrée de type professionnelle en ayant à l'esprit le meilleur intérêt du client. Cette démarche requiert une indépendance d'esprit afin de conseiller le client et identifier des stratégies appropriées à sa situation, à amener le client à prendre une décision et de convenir d'un plan d'action.

Une des qualités du professionnel est d'exercer un discernement dans sa pratique.

En administration patrimoniale particulièrement, les Administrateurs agréés porteurs du titre Pl.Fin. affichent une compétence distinctive. En sus, l'OAAQ a bien démontré son expérience et sa profondeur dans l'encadrement de cette pratique.

L'Ordre des administrateurs agréés du Québec assure la protection du public et valorise la profession d'administrateur agréé en priorisant l'excellence, l'intégrité et la compétence de niveau supérieur en administration et gouvernance.

www.adma.qc.ca

ADMA

ORDRE DES ADMINISTRATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC



Un NIVEAU SUPÉRIEUR
de conseil en management
québécois