



**Canadian Securities
Administrators**

**Autorités canadiennes
en valeurs mobilières**

**AUTORITÉS CANADIENNES EN VALEURS MOBILIÈRES
DOCUMENT DE DISCUSSION ET DE CONSULTATION 81-407
*LES FRAIS DES ORGANISMES DE PLACEMENT COLLECTIF***

Le 13 décembre 2012

Table des matières

I.	INTRODUCTION	3
II.	CONTEXTE	4
III.	PARTICIPANTS AU SECTEUR DES OPC DU CANADA	6
IV.	FRAIS DES OPC AU CANADA	11
V.	QUESTIONS RÉGLEMENTAIRES SOULEVÉES PAR LES FRAIS DES OPC AU CANADA	28
VI.	RÉFORMES RÉGLEMENTAIRES À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE	45
VII.	OPTIONS RÉGLEMENTAIRES POUR LE CANADA	52
VIII.	CONSULTATION.....	60
Annexe I	64

I. INTRODUCTION

Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (les « ACVM » ou « nous ») étudient actuellement les frais des organismes de placement collectifs (OPC) au Canada pour établir s'ils soulèvent des questions de protection des investisseurs ou d'équité et si, le cas échéant, elles doivent intervenir. Le présent document se veut une ébauche de discussion sur les frais actuels des OPC au Canada.

Le présent document de discussion représente la première étape des consultations des ACVM sur ce projet. Il contient les éléments suivants :

- un aperçu des rôles des participants au marché dans le secteur des OPC (les sociétés d'OPC et les conseillers qui placent les titres de fonds)
- un aperçu des frais actuels des OPC
- un survol de certaines questions de protection des investisseurs et d'équité que les frais actuels soulèvent selon nous
- un aperçu des réformes réglementaires internationales
- une description de certaines options réglementaires que nous pourrions adopter, de façon autonome ou en les associant.

Certaines options auraient une incidence directe sur les OPC ou les sociétés d'OPC, et d'autres sur les personnes qui vendent les produits.

Si le présent document porte sur les OPC, nous reconnaissons que les frais d'autres produits de fonds d'investissement peuvent soulever des questions analogues sur la protection des investisseurs et l'équité. Nous évaluerons donc l'opportunité d'appliquer nos éventuelles interventions réglementaires aux autres fonds d'investissement et aux titres comparables.

Avant de poursuivre l'examen de ces options réglementaires, nous comptons procéder à de vastes consultations des investisseurs et des participants au secteur. Par ailleurs, nous continuerons de suivre de près les réformes connexes entreprises au Canada et à l'étranger et d'en évaluer les répercussions. Nous reconnaissons que le présent document soulève de nouvelles questions ou des points difficiles. Nous devons tenir compte des caractéristiques particulières du marché canadien pour déterminer s'il y a lieu d'apporter des changements.

Nous invitons les investisseurs, les participants au secteur des OPC et des services financiers ainsi que toute personne intéressée à nous faire part de leurs commentaires sur les questions soulevées et les options réglementaires décrites dans le présent document. Nous les invitons également à proposer d'autres interventions réglementaires en réponse à ces questions. Leurs commentaires nous aideront à établir l'ordre du jour de la table ronde à laquelle nous convierons les investisseurs et les participants au secteur en 2013. Les discussions qui auront lieu à cette occasion nous aideront à établir les interventions réglementaires éventuelles.

La partie VIII contient des indications sur la présentation des commentaires. La période de consultation prendra fin le 12 avril 2013.

II. CONTEXTE

Les OPC sont une pierre angulaire des investissements de nombreux Canadiens. Fin 2011, le secteur des OPC gérait pour leur compte 762 milliards de dollars d'actifs représentant 73,8 % des actifs gérés par le secteur des fonds d'investissement au Canada¹.

Les titres d'OPC sont le type de produit d'investissement le plus courant : 62 % des épargnants canadiens en ont dans leur portefeuille². Ils représentent par ailleurs la part la plus importante des actifs à investir du ménage canadien moyen, soit 36,1 % en juin 2011³.

Au Canada, l'acquisition de titres d'OPC se fait généralement par l'entremise d'un conseiller. Fin 2011, les investisseurs avaient acquis 91 % des actifs de fonds d'investissement par l'intermédiaire de réseaux de vente employant des conseillers⁴ et ils étaient plus de 80 % à déclarer avoir fait leur dernière acquisition de cette façon⁵.

Les Canadiens qui investissent dans des OPC assument principalement deux sortes de frais pour acquérir et détenir leurs investissements : des frais d'acquisition et des frais permanents. Ils acquittent les frais d'acquisition directement lorsqu'ils effectuent une opération, c'est-à-dire lorsqu'ils acquièrent les titres d'un fonds ou qu'ils en demandent le rachat. Les frais permanents, qui comprennent les frais de gestion et les frais du fonds (exprimés ensemble sous forme de ratio des frais de gestion), sont payés à même les actifs du fonds. Les investisseurs les paient donc indirectement. Les commissions de suivi versées aux conseillers sont intégrées aux frais de gestion payés par la plupart des OPC canadiens.

Plusieurs études publiées comparent les frais de détention de titres d'OPC dans le monde. Toutes concluent que les frais des OPC canadiens sont parmi les plus élevés⁶. Certains membres du

¹ Les 26,2 % restants d'actifs gérés par le secteur des fonds d'investissement au Canada consistent en des fonds spéculatifs (1,7 %), des fonds à capital fixe (3,1 %), des fonds distincts (3,5 %), des fonds négociés en bourse (4,2 %), des fonds en gestion commune (4,6 %) et fonds de société d'assurances (9,1 %). Ces données proviennent d'Investor Economics et sont arrêtées en décembre 2011. Nous n'avons pas considéré les actifs des comptes gérés pour éviter de les compter en double.

² Voir Innovative Research Group, Inc., *Indice ACVM des investisseurs 2012* (octobre 2012), établi pour le compte des ACVM. Selon ce sondage, les trois produits de placement les plus communs sont les titres d'OPC (62 % des épargnants), les dépôts à terme ou CPG (45 %) et les actions (33 %).

³ Source : Ipsos Reid Canadian Financial Monitor. Chez les ménages canadiens avertis, ce chiffre est de 41,7 %. Selon Ipsos Reid, les actifs à investir comprennent les comptes chèques et les comptes d'épargne, les CPG, les actions, les obligations et les titres d'OPC.

⁴ Investor Economics, *Household Balance Sheet (update and rebased forecast)* (juin 2012), p. 156, 160 et 161. Ce total comprend les ventes en succursale, les conseils en succursale, les conseillers financiers, les courtiers de plein exercice et les conseils privés en matière d'investissement. Dans chacun de ces réseaux de vente, des conseillers fournissent différentes sortes de conseils et de services. Voir la rubrique **2. Conseillers** de la partie III pour une description des réseaux de vente.

⁵ POLLARA, *Canadian Investors' Perceptions of Mutual Funds and The Mutual Fund Industry – 2011*, rapport établi pour l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC). Le pourcentage d'investisseurs qui se sont adressés à un conseiller pour effectuer leur dernière acquisition varie de 81 à 85 % depuis 2006, année où l'IFIC a commencé à réaliser ce sondage.

⁶ Il s'agit notamment des études suivantes : B.N. Alpert, J. Rekenhaller, *Morningstar Global Fund Investor Experience 2011* (mars 2011); J. Rekenhaller, M. Swartzentruber, C. Tsai, *Morningstar Global Fund Investor Experience 2009* (mai 2009); A. Khorana, H. Servaes, P. Tufano, *Mutual Fund Fees Around the World* (23 juillet

secteur canadien des OPC et d'autres observateurs⁷ ont des réserves à cet égard. Selon eux, ces études établissent des comparaisons inexactes et ne tiennent pas compte de la valeur des conseils pour les investisseurs⁸.

Au cours des dernières années, certains pays ont été le théâtre de réformes et de projets réglementaires qui ont profondément changé la façon dont les investisseurs individuels acquièrent des titres de fonds d'investissement et d'autres produits financiers ou des conseils financiers :

- l'interdiction, au Royaume-Uni et en Australie, de verser aux conseillers des courtages fixés par les fournisseurs de produits financiers ou intégrés aux produits financiers;
- l'imposition, en Australie, d'un devoir légal d'agir au mieux des intérêts du client aux conseillers qui vendent des produits financiers;
- l'étude de réformes analogues par les autorités réglementaires européennes et américaines.

Compte tenu de ces changements réglementaires à l'étranger et des études comparatives des frais des fonds, des voix se sont élevées pour réclamer un examen plus rigoureux de ces frais au Canada.

À ce jour, nous nous sommes surtout efforcés d'accroître la transparence des frais des fonds pour les investisseurs, notamment les commissions de suivi, dans le cadre de projets comme le régime d'information au moment de la souscription et le Modèle de relation client-conseiller (dont il sera question plus loin). Nous poursuivons nos efforts en vue de mettre en œuvre ces projets pour aider les investisseurs à prendre des décisions d'investissement éclairées, mais nous nous demandons également si les frais actuels des OPC ne soulèvent pas de questions en matière de protection des investisseurs qui demanderaient une plus grande attention de notre part. Nous étudions donc tous les aspects des frais actuels des OPC et du cadre réglementaire pour évaluer s'il serait possible ou souhaitable d'y apporter des changements afin de s'assurer de renforcer la protection des investisseurs et de soutenir la confiance dans notre marché.

L'Annexe I du présent document contient un survol des frais actuels des OPC aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Australie. Elle décrit certains aspects de leur secteur des OPC, notamment les différences de cadre réglementaire qui pourraient influencer sur les frais moyens des fonds. Les données et les observations contenues dans cette annexe mettent en contexte notre examen des frais des OPC et du cadre réglementaire en vigueur au Canada.

2007); et K. Ruckman, « Expense ratios of North American mutual funds », *Canadian Journal of Economics* (février 2003), p. 192 à 223.

⁷ Mackenzie Financial, *Canadian Mutual Fund Ownership Costs: Competitive Relative to the U.S.* (septembre 2010); D. Yanchus, *A cross-border perspective on MERs* (18 mai 2011), disponible au <http://cawidgets.morningstar.ca/ArticleTemplate/ArticleGL.aspx?id=381595>; et Investor Economics, *Attribution analysis of MERs explains cross-border gap*, Investor Economics Insight Monthly Update (juillet 1996).

⁸ Le secteur canadien des OPC a commandé plusieurs rapports qui soulignent la valeur des conseils et l'importance de la relation avec un conseiller pour l'enrichissement et la santé financière globale des Canadiens. Il s'agit notamment des suivants : IFIC, *The Value of Advice: Report* (juillet 2010); IFIC, *The Value of Advice: Report* (novembre 2011); C. Montmarquette, N. Viennot-Briot, *Econometric Models on the Value of Advice of a Financial Adviser* (Montréal : Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO)) (juillet 2012).

Définitions

Dans le présent document :

- nous utilisons le terme « conseiller » dans son sens courant, à l’instar des participants au secteur et du public, pour désigner le vendeur de titres d’OPC, indépendamment de la catégorie dans laquelle celui-ci est inscrit auprès des autorités en valeurs mobilières. La plupart des vendeurs de titres d’OPC sont inscrits comme représentants de courtier et sont employés par des courtiers en épargne collective ou des courtiers en placement. Sauf indication contraire, le terme « conseiller » ne désigne pas ici la personne inscrite à titre de représentant-conseil d’un gestionnaire de portefeuille autorisé à effectuer des opérations pour le compte de clients de façon discrétionnaire;
- le terme « société d’OPC » s’entend de l’entité qui crée un OPC, le commercialise et est aussi le gestionnaire de fonds d’investissement inscrit chargé d’en diriger l’entreprise, les activités et les affaires.

III. PARTICIPANTS AU SECTEUR DES OPC DU CANADA

Les participants au secteur des OPC du Canada sont les sociétés d’OPC qui créent et commercialisent des produits ainsi que les conseillers qui placent ces produits auprès des investisseurs.

1. Sociétés d’OPC⁹

Il existe actuellement 103 sociétés d’OPC inscrites au Canada. Elles tombent dans les quatre catégories suivantes :

i. Banques et institutions de dépôt canadiennes

Les branches de sept banques à charte canadiennes chargées de gestion de fonds et, au Québec, le Mouvement Desjardins gèrent actuellement 43 % des actifs d’OPC. Ces sociétés d’OPC placent généralement leurs titres par l’entremise de leurs succursales, de courtiers de plein exercice et de courtiers exécutants. La plupart d’entre elles placent aussi une série distincte de titres de leurs OPC, appelée « série Conseillers », par l’entremise de conseillers tiers.

Ces sociétés d’OPC placent généralement leurs titres sans frais d’acquisition (c’est-à-dire sans facturer de courtages) par l’entremise de leurs succursales. Leurs séries Conseillers sont placées par des conseillers tiers de même que par leurs réseaux de courtiers de plein exercice, qui facturent des frais d’acquisition (c’est-à-dire des courtages), selon diverses options de souscription¹⁰.

⁹ Les données sur les sociétés d’OPC fournies dans la présente section proviennent d’Investor Economics et sont arrêtées en décembre 2011. Voir la figure 1.

¹⁰ Nous décrivons dans la partie IV, sous la rubrique « **1. Frais actuels des OPC** », les diverses options de souscription selon lesquelles les sociétés d’OPC placent leurs titres.

ii. Assureurs vie

Les sociétés canadiennes d'assurance vie créent et commercialisent des fonds distincts, mais elles créent aussi des OPC. Ces sociétés d'OPC gèrent actuellement 4,6 % des actifs d'OPC. Elles placent généralement les titres de leurs OPC avec frais d'acquisition selon diverses options de souscription par le truchement de leurs agents, lesquels sont généralement inscrits pour placer des fonds distincts et des OPC.

iii. Indépendants

Les sociétés d'OPC indépendantes ne sont pas des filiales de grandes institutions de dépôt. Elles gèrent la majorité des actifs du secteur, soit 49,4 %. Elles placent généralement les titres de leurs OPC avec frais d'acquisition par le truchement des réseaux de vente de conseillers tiers qui comptent notamment les branches d'institutions de dépôt inscrites pour exercer des activités de courtage, des assureurs vie et des courtiers indépendants. Certains indépendants disposent aussi d'un réseau de courtiers qui s'occupe généralement de leurs propres fonds.

Un très petit sous-ensemble de sociétés d'OPC indépendantes regroupe les « vendeurs directs » qui offrent généralement les titres de leurs OPC sans frais d'acquisition directement aux investisseurs, sans passer par un conseiller tiers. Ces vendeurs directs ou des entités apparentées sont généralement inscrits comme courtiers pour ce faire¹¹. Les vendeurs directs mettent souvent des sites Web et des centres d'appel à la disposition de leurs investisseurs. Ils gèrent actuellement 1,2 % des actifs d'OPC.

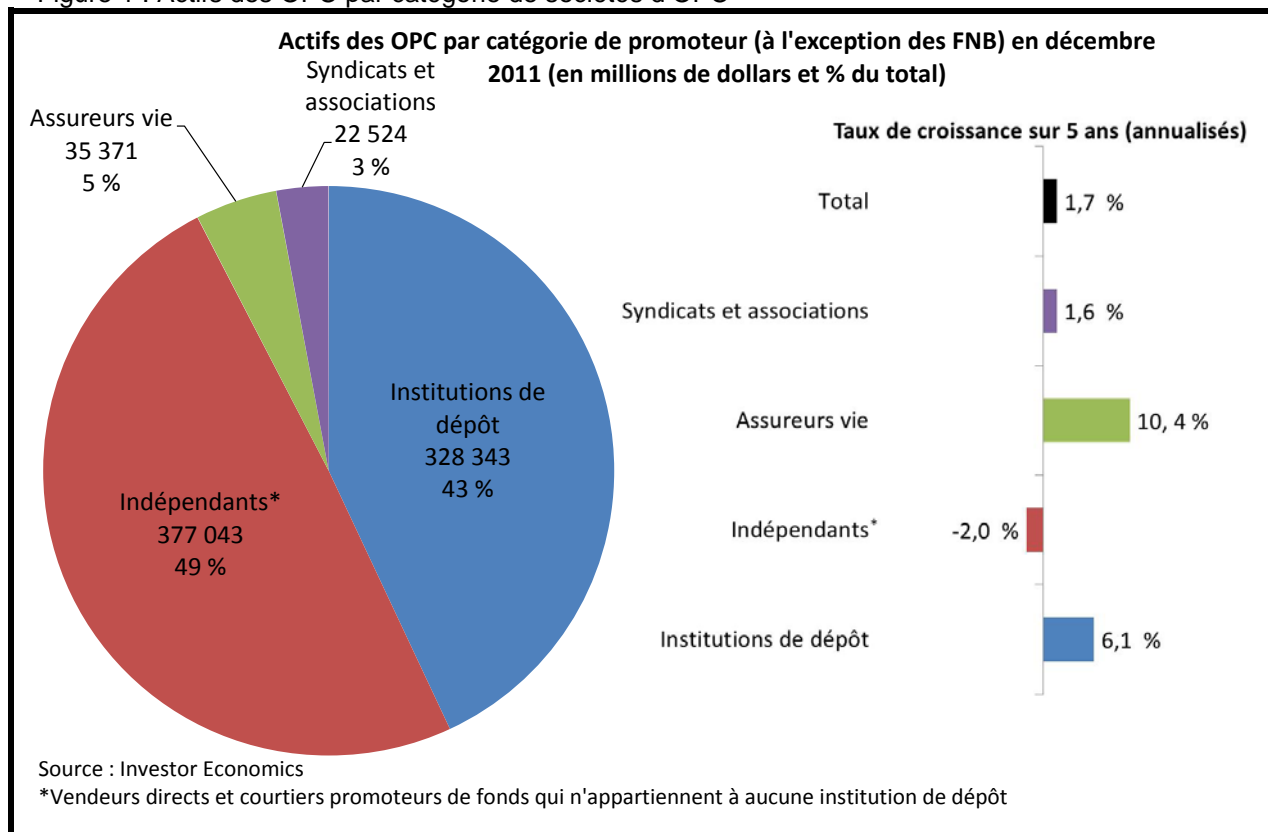
iv. Syndicats et associations

Les 3 % restants des actifs du secteur des OPC sont gérés par des syndicats et des associations. Les OPC créés et commercialisés par ces sociétés d'OPC ciblent généralement des groupes particuliers (par exemple des enseignants ou des médecins) dont seuls les membres sont, la plupart du temps, autorisés à souscrire des titres. Les titres de ces OPC sont généralement placés sans frais d'acquisition. Ils sont souvent gérés et tarifés selon le principe du recouvrement des coûts.

La figure 1 indique la part des actifs d'OPC canadiens gérés par chaque catégorie de sociétés d'OPC, ainsi que le taux de croissance des catégories au cours des cinq dernières années.

¹¹ Dans bien des cas, cependant, les titres d'OPC de vendeurs directs sont aussi placés par le truchement des réseaux de vente de courtiers exécutants et de courtiers de plein exercice, qui peuvent notamment facturer des frais d'acquisition.

Figure 1 : Actifs des OPC par catégorie de sociétés d'OPC



2. Conseillers¹²

Les courtiers qui placent des titres de fonds d'investissement regroupent 10 institutions de dépôt, 825 caisses d'épargne et de crédit, 305 distributeurs d'assurance et des centaines de courtiers en épargne collective et de courtiers de plein exercice indépendants¹³. Ces sociétés emploient des dizaines de milliers de conseillers qui doivent remplir des obligations d'inscription pour exercer leur activité¹⁴.

¹² Toutes les données fournies sous la présente rubrique concernent les fonds d'investissement, dont les OPC représentent la majorité des actifs gérés. Voir la note 1.

¹³ Investor Economics, *Retail Brokerage and Distribution Advisor Service*, printemps 2012.

¹⁴ Quiconque exerce le courtage de titres d'OPC doit être inscrit auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada dans la catégorie appropriée ou être dispensé de l'inscription. Le plus souvent, ces personnes sont inscrites à titre de représentants de courtiers inscrits dans les catégories de « courtier en épargne collective » ou de « courtier en placement » en vertu de la Norme canadienne 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites (la « Norme canadienne 31-103 »). En outre, conformément à cette Norme canadienne, tous les courtiers en placement doivent être membres de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et, sauf au Québec, tous les courtiers en épargne collective doivent être membres de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM). En vertu du Règlement 31-103 et des règles de l'OCRCVM et de l'ACFM, tous les représentants de courtier doivent respecter des règles de conduite. Ils sont notamment tenus de connaître leur client et d'évaluer la convenance des investissements pour celui-ci. À moins d'être inscrits à titre de représentant-conseil d'une société inscrite dans la catégorie de « conseiller », ils ne peuvent fournir à leurs clients que des conseils relatifs à la convenance des investissements et accessoires à la négociation de valeurs.

Les types de produits que les conseillers sont autorisés à vendre et l'étendue des services qu'il leur est permis d'offrir peuvent varier considérablement selon le réseau de vente. Certains conseillers ne sont inscrits que pour placer des titres d'OPC, d'autres pour une gamme de titres plus vaste. Certains sont également autorisés à vendre d'autres produits financiers dont le placement n'est habituellement pas réglementé par les autorités en valeurs mobilières du Canada, comme les dépôts à terme, l'assurance vie et les fonds distincts¹⁵. Par ailleurs, certains conseillers portent des titres¹⁶ qui les autorisent à offrir des services financiers comme la planification financière et la planification successorale.

Réseaux de vente

i. Ventes en succursale

Ce réseau de vente se compose de conseillers de succursales bancaires qui traitent directement avec les clients et qui ne leur vendent généralement que des titres d'OPC et des produits de dépôt traditionnels sur demande. Leurs services consistent donc principalement à effectuer des opérations. Les courtiers de ce réseau sont inscrits comme courtiers en épargne collective auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières.

ii. Conseils en succursale

Ce réseau de vente se compose de conseillers de succursales bancaires qui font des recommandations aux clients en matière d'investissement et de planification financière et leur vendent généralement des OPC et des produits de dépôt « maison ». Dans certains cas, cependant, ils vendent aussi d'autres types de produits financiers et des fonds d'investissement d'autres sociétés. Les courtiers de ce réseau sont généralement inscrits comme courtiers en épargne collective auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières, quoique certains soient inscrits comme courtiers en placement.

iii. Courtiers en ligne et courtiers exécutants

Ce réseau de vente s'adresse aux investisseurs indépendants et offre une gamme complète de produits incluant les actions, les titres à taux fixe, les options, les fonds négociés en bourse (FNB) et les OPC. Les conseillers de ce réseau se contentent d'exécuter les ordres et ne donnent généralement pas de recommandations ni de conseils en matière d'investissement. Les produits sont en grande partie placés au moyen de plateformes technologiques et de centres d'appels. Les courtiers de ce réseau sont inscrits comme courtiers en placement auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières.

¹⁵ L'Autorité des marchés financiers et la Financial and Consumer Affairs Authority de la Saskatchewan réglementent le placement de certains de ces produits financiers dans leurs territoires.

¹⁶ Ces titres sont obtenus dans le cadre de programmes administrés par les organisations ou associations du secteur financier.

iv. *Ventes directes au public*

Ce réseau de vente se compose de sociétés d'OPC qui placent leurs titres directement auprès des investisseurs¹⁷. Ces sociétés ou des entités apparentées sont inscrites comme courtiers en épargne collective auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières. Les services des conseillers consistent principalement à exécuter des opérations.

v. *Conseillers financiers*

Ce réseau de vente s'adresse aux investisseurs qui recherchent une gamme de services d'investissement plus étendue. Il gère la majorité des actifs des fonds d'investissement¹⁸ et se compose de nombreux courtiers indépendants à divers degrés qui offrent une variété de produits. Les conseillers de ce réseau offrent généralement à leurs clients des OPC et des produits de dépôt ainsi que des fonds distincts et des polices d'assurance vie¹⁹. Les courtiers de ce réseau sont inscrits comme courtiers en épargne collective auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières, quoique certains le soient comme courtiers en placement.

vi. *Courtiers de plein exercice*

Comme les conseillers financiers, les courtiers de plein exercice s'adressent aux investisseurs à la recherche d'une gamme complète de services d'investissement. Ils peuvent aussi faire de la gestion de portefeuille sous mandat discrétionnaire²⁰. Ce réseau se classe deuxième pour ce qui est de la gestion des actifs des fonds d'investissement²¹. Les conseillers de ce réseau offrent généralement une gamme complète de produits financiers, dont les actions, les titres à taux fixe, les options, les FNB, les OPC, les fonds distincts et des polices d'assurance vie²². Les courtiers de ce réseau sont inscrits comme courtiers en placement auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières.

vii. *Conseils privés en matière d'investissement*

Les conseils privés en matière d'investissement s'adressent aux investisseurs fortunés ou institutionnels. Les fonds d'investissement représentent une part minime des produits offerts parce que ce réseau s'occupe de comptes gérés séparément et de gestion de patrimoine. Les

¹⁷ Si les sociétés entrant dans la catégorie des *ventes directes au public* sont les mêmes que celles de la catégorie des *ventes directes aux clients* indiquée dans la figure 7 de la rubrique « **2. Évolution des frais des fonds au Canada – a. Tendances en matière de frais d'acquisition** » de la partie IV du présent document, il est à noter que les actifs gérés sont moins élevés dans le premier cas parce que certains actifs vendus par les sociétés d'OPC de la catégorie des *ventes directes aux clients* sont vendus directement aux investisseurs dans des comptes tarifés et par des courtiers exécutants.

¹⁸ Voir la figure 2. Source : Investor Economics.

¹⁹ S'ils sont inscrits dans les catégories appropriées.

²⁰ Les conseillers de ce réseau peuvent faire de la gestion de compte sous mandat discrétionnaire si la société qui les emploie est membre de l'OCRCVM et s'ils exercent l'activité de conseil conformément aux règles de cet organisme.

²¹ Voir la figure 2. Source : Investor Economics.

²² S'ils sont inscrits dans les catégories appropriées.

sociétés de ce réseau sont généralement inscrites comme gestionnaires de portefeuille auprès des autorités provinciales en valeurs mobilières.

La figure 2 montre la part de chaque réseau de vente dans la gestion des actifs des fonds d'investissement ainsi que sa croissance au cours des cinq dernières années. La figure 3 indique les principaux services et produits financiers offerts aux clients de chaque réseau.

Figure 2 : Actifs des fonds d'investissement individuels gérés par réseau de vente

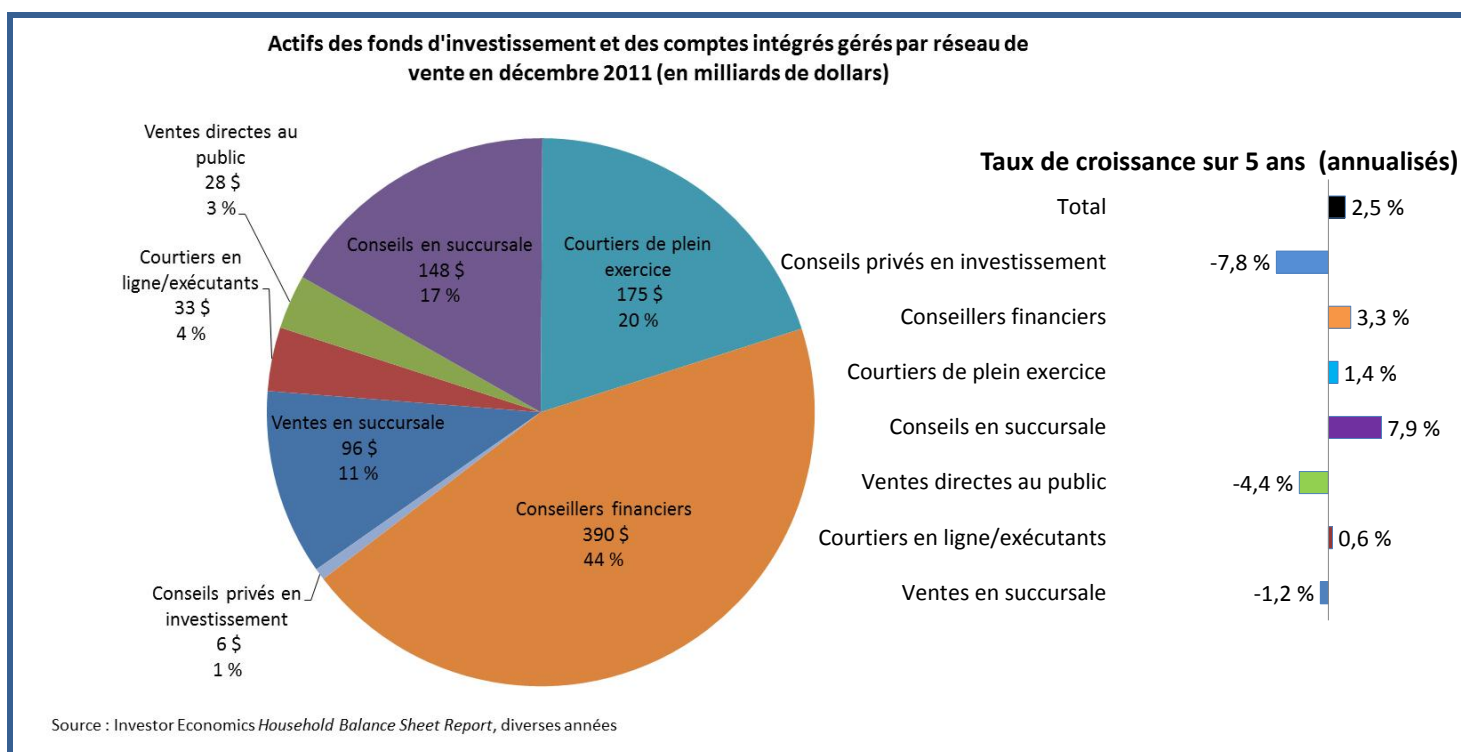


Figure 3 : Services et principaux produits par réseau de vente

Réseau de vente	Services	Principaux produits
Ventes en succursale	Exécution d'opérations	OPC Dépôts
Conseils en succursale	Recommandations d'investissement Planification financière	OPC Dépôts
Courtiers en ligne et courtiers exécutants	Exécution d'ordres	Actions et titres à revenu OPC FNB Dépôts Options/contrats à terme
Ventes directes au public	Exécution d'opérations	OPC
Conseillers financiers	Recommandations d'investissement Planification financière Assurance et planification successorale	OPC Fonds distincts Assurance vie Dépôts

Courtiers de plein exercice	Recommandations d'investissement Gestions d'investissement discrétionnaire Planification financière Assurance et planification successorale Gestion de patrimoine globale	Actions et titres à revenu OPC FNB Assurance vie Fonds distincts Dépôts Options/contrats à terme
Conseils privés en matière d'investissement	Gestions d'investissement discrétionnaire Gestion de patrimoine privée	Comptes gérés séparément Fonds en gestion commune

IV. FRAIS DES OPC AU CANADA

Au Canada, les investisseurs dans des titres d'OPC paient principalement deux sortes de frais : les frais d'acquisition et les frais permanents.

Les frais d'acquisition sont facturés directement aux investisseurs lorsqu'ils achètent des titres ou qu'ils les font racheter.

Les frais permanents, qui comprennent les frais de gestion (dans lesquels sont intégrées les commissions de suivi versées aux conseillers) et les frais du fonds, sont payés à même les actifs du fonds. Les investisseurs les paient donc indirectement.

1. Frais actuels des OPC

a. Frais d'acquisition

La plupart des sociétés d'OPC canadiennes placent leurs titres selon plusieurs options de souscription qui concernent généralement la méthode de paiement des frais d'acquisition. Ce sont les sociétés d'OPC qui fixent ces frais²³.

Les options de souscription sont les suivantes :

i. Frais prélevés à l'acquisition

Selon cette option, les investisseurs versent des courtages directement au conseiller lorsqu'ils achètent des titres d'OPC. Les courtages sont déduits du total payé par les investisseurs. Autrement dit, seul le solde est investi dans le fonds.

Si les courtages fixés par la société d'OPC peuvent atteindre 5 % du montant de l'acquisition, il n'en demeure pas moins que les investisseurs sont généralement en mesure de négocier ce pourcentage à la baisse avec leur conseiller. Nous savons que, depuis quelques années, les conseillers canadiens renoncent de plus en plus aux frais d'acquisition ou ne facturent tout au

²³ Les options de souscription des titres de chaque OPC ainsi que les frais d'acquisition et la rémunération du conseiller qui s'y rattachent doivent être indiqués dans le prospectus simplifié de l'OPC et dans l'aperçu du fonds prévus par la Norme canadienne 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif. L'information sur la rémunération du conseiller figurant dans ces documents doit comprendre le taux de la commission de suivi applicable. Nous abordons les commissions de suivi versées aux conseillers ci-après, sous la rubrique « **b. Frais permanents** ».

plus que 1 %²⁴. Cette tendance est abordée en détail à la rubrique « **2. Évolution des frais des fonds au Canada** », ci-dessous.

Fin 2011, les actifs des OPC faisant l'objet de frais prélevés à l'acquisition représentaient environ 23 % des actifs du secteur des OPC au Canada²⁵.

ii. Frais d'acquisition reportés

Cette option permet aux investisseurs de payer les frais d'acquisition lorsqu'ils demandent le rachat de leurs titres, plutôt qu'à l'acquisition. Ces frais sont aussi désignés « frais de rachat ». Le montant payé à l'acquisition est donc investi en totalité dans l'OPC.

Le taux des frais d'acquisition reportés payables par les investisseurs au rachat de leurs titres baisse progressivement pendant la période de conservation des titres et devient nul après un certain temps. C'est ce que l'on appelle l'« échéancier de rachat » : les frais s'élèvent généralement à 6 % la première année puis baissent d'environ 1 % par an jusqu'à atteindre 0 % après une période de conservation de 5 à 7 ans. Les sociétés d'OPC offrent généralement aux investisseurs la possibilité de faire racheter chaque année jusqu'à 10 % (limite non cumulative) des titres acquis selon cette option de souscription, sans frais.

Selon la politique de la société d'OPC en matière de frais d'acquisition reportés, le montant des frais payés par l'investisseur peut être fonction du prix d'acquisition initial des titres ou de leur cours au moment du rachat.

Les investisseurs peuvent éviter de payer ces frais en conservant leurs titres jusqu'à l'expiration de l'échéancier de rachat ou en en faisant racheter au plus 10 % par an. Il n'est pas rare que les sociétés d'OPC permettent également aux investisseurs de changer d'OPC dans une même famille, sans frais²⁶.

Si les investisseurs ne paient pas directement de courtages au conseiller à l'acquisition, le conseiller en reçoit généralement de la société d'OPC au taux de 5 % du montant de l'acquisition. La société d'OPC emprunte habituellement pour payer les courtages et engage donc des frais de financement qu'elle récupère en facturant des frais permanents au fonds. Voir l'analyse des frais de gestion, sous la rubrique « **b. Frais permanents** », ci-après.

Les frais payés par les investisseurs qui demandent le rachat de leurs titres avant l'expiration de l'échéancier de rachat ne reviennent pas au conseiller ni à l'OPC, mais plutôt à la société d'OPC ou au tiers fournisseur de services de financement qui a versé les courtages au conseiller à l'acquisition.

²⁴ Voir la note 54.

²⁵ Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), p.3.

²⁶ Généralement, les investisseurs ne paient de frais d'acquisition reportés que s'ils quittent une famille d'OPC, et non l'OPC. Ainsi, le remplacement de l'OPC A par l'OPC B, tous deux offerts par la même société d'OPC, n'est ordinairement pas considéré comme un rachat entraînant des frais. Il peut toutefois être considéré comme une aliénation à des fins fiscales.

Fin 2011, les actifs des OPC faisant l'objet de frais d'acquisition reportés représentaient environ 19 % des actifs du secteur des OPC au Canada²⁷.

iii. Frais d'acquisition réduits

De nombreuses sociétés d'OPC offrent une option de frais d'acquisition réduits, qui fonctionne un peu comme l'option de souscription avec frais d'acquisition reportés susmentionnée, mais avec un échéancier de rachat plus court s'étalant généralement sur trois ans, voire moins²⁸. Le taux des frais d'acquisition reportés varie de 2 à 3 % la première année, puis baisse de 1 % par an jusqu'à atteindre 0 % après une période de conservation de 2 ou 3 ans. Les courtages que la société d'OPC verse au conseiller à l'acquisition de titres d'OPC avec frais d'acquisition réduits représentent généralement de 2 à 3 % du montant de l'acquisition.

Fin 2011, les actifs des OPC faisant l'objet de frais d'acquisition réduits représentaient environ 5 % des actifs du secteur des OPC au Canada²⁹.

iv. OPC sans frais d'acquisition

Les OPC qui placent leurs titres sans frais d'acquisition ne versent pas de courtages aux conseillers (qu'ils soient payés par les investisseurs ou les sociétés d'OPC) et ne facturent pas non plus aux investisseurs de frais d'acquisition reportés.

Au Canada, les titres de ces OPC sont généralement acquis directement auprès de la société d'OPC ou d'un membre du même groupe, dont l'un ou l'autre doit être courtier inscrit.

Les OPC sans frais d'acquisition sont offerts :

- par des vendeurs directs³⁰;
- par des banques ou des institutions de dépôt canadiennes³¹;
- en ce qui concerne certaines séries spéciales, exclusivement par des courtiers exécutants ou des plateformes bancaires électroniques³².

²⁷ Investor Economics, ci-dessus, note 25.

²⁸ Au Canada, l'option de frais d'acquisition réduits varie davantage entre les sociétés d'OPC qui l'offrent que l'option avec frais d'acquisition reportés traditionnelle. La durée de l'échéancier de rachat, le versement des courtages aux conseillers par la société d'OPC à l'acquisition, les frais d'acquisition payables par l'investisseur à une date ou l'autre du calendrier de rachat et les commissions de suivi payables aux conseillers peuvent être très différents d'une société à l'autre.

²⁹ Investor Economics, ci-dessus, note 25.

³⁰ Voir la description des « vendeurs directs » sous la rubrique « **1. Sociétés d'OPC – iii. Indépendants** » de la partie III, ci-dessus. Outre les vendeurs directs indépendants, il existe un vendeur direct appartenant à une banque canadienne. Fin 2011, les actifs des OPC des vendeurs directs représentaient 4 % du total des actifs des OPC sans frais d'acquisition sur un total de 31 %. Voir la catégorie « Ventes directes aux clients » à la figure 4.

³¹ Voir la rubrique « **1. Sociétés d'OPC – i. Banques et institutions de dépôt canadiennes** » de la partie III. Fin 2011, les actifs des OPC sans frais d'acquisition des banques canadiennes représentaient environ 27 % des actifs de ces OPC sur un total de 31 %. Voir la catégorie « OPC sans frais d'acquisition au détail » à la figure 4.

³² Ces titres sont généralement de série D ou E et ne sont disponibles que pour certains OPC offerts par quelques banques canadiennes, que ce soit par l'entremise de leur courtier en ligne ou exécutant ou sur leur plateforme bancaire. Fin 2011, les actifs de ces séries représentaient 0,3 % des actifs des OPC sans frais d'acquisition, sur un total de 31 %. Voir la catégorie « Courtiers exécutants/platformes bancaires électroniques » à la figure 4.

Fin 2011, les OPC sans frais d'acquisition représentaient environ 31 % des actifs du secteur des OPC au Canada³³.

v. *Comptes tarifés*

Certaines sociétés d'OPC offrent également une série de titres d'OPC, généralement appelée « Série F », pour acquisition par le truchement de comptes tarifés auprès de conseillers. Les investisseurs qui choisissent cette option ne paient pas de frais pour acquérir ou faire racheter des titres. Par ailleurs, ils payent moins de frais de gestion permanents parce que ceux-ci ne contiennent pas de commissions de suivi. (Les frais de gestion et les commissions de suivi sont abordés sous la rubrique « **b. Frais permanents** », ci-dessous.)

Les conseillers ne sont pas rémunérés au moyen de courtages ni de commissions de suivi intégrées, mais plutôt directement par l'investisseur, sous forme de frais pour services rendus relativement à son compte. Ces frais représentent généralement un pourcentage des actifs de l'investisseur contenus dans le compte.

Fin 2011, les actifs des OPC contenus dans des comptes tarifés représentaient environ 2,6 % des actifs du secteur des OPC au Canada³⁴.

vi. *Investisseurs fortunés ou institutionnels*

Nombre de sociétés d'OPC offrent aussi des séries de titres conçus expressément pour les investisseurs fortunés ou institutionnels. Ces séries ne sont généralement pas vendues dans les réseaux de vente habituels. Le montant minimal contenu dans les comptes est ordinairement beaucoup plus élevé que celui du compte de détail moyen : le seuil est généralement de 100 000 \$ et peut s'élever à 1 million de dollars, voire plus, pour certains OPC.

Les investisseurs admissibles qui achètent des titres selon cette option ne paient généralement pas de frais ou acquittent des frais réduits. Ils ne peuvent ordinairement le faire qu'en signant avec la société d'OPC un contrat de compte stipulant les frais applicables. Ils négocient habituellement les frais de gestion (abordés sous la rubrique « **b. Frais permanents** », ci-après) ainsi que les honoraires des conseillers³⁵ qu'ils versent directement à la société d'OPC.

Les frais globaux de détention des titres de ces séries sont beaucoup plus bas que ceux des OPC individuels, en raison notamment des économies d'échelle que les investissements minimaux de cette taille permettent de réaliser et du pouvoir de négociation dont jouissent souvent les investisseurs avertis qui réalisent des investissements substantiels.

³³ Données sur les actifs des OPC sans frais d'acquisition fournies par Investor Economics et obtenues par elle au moyen de divers sondages.

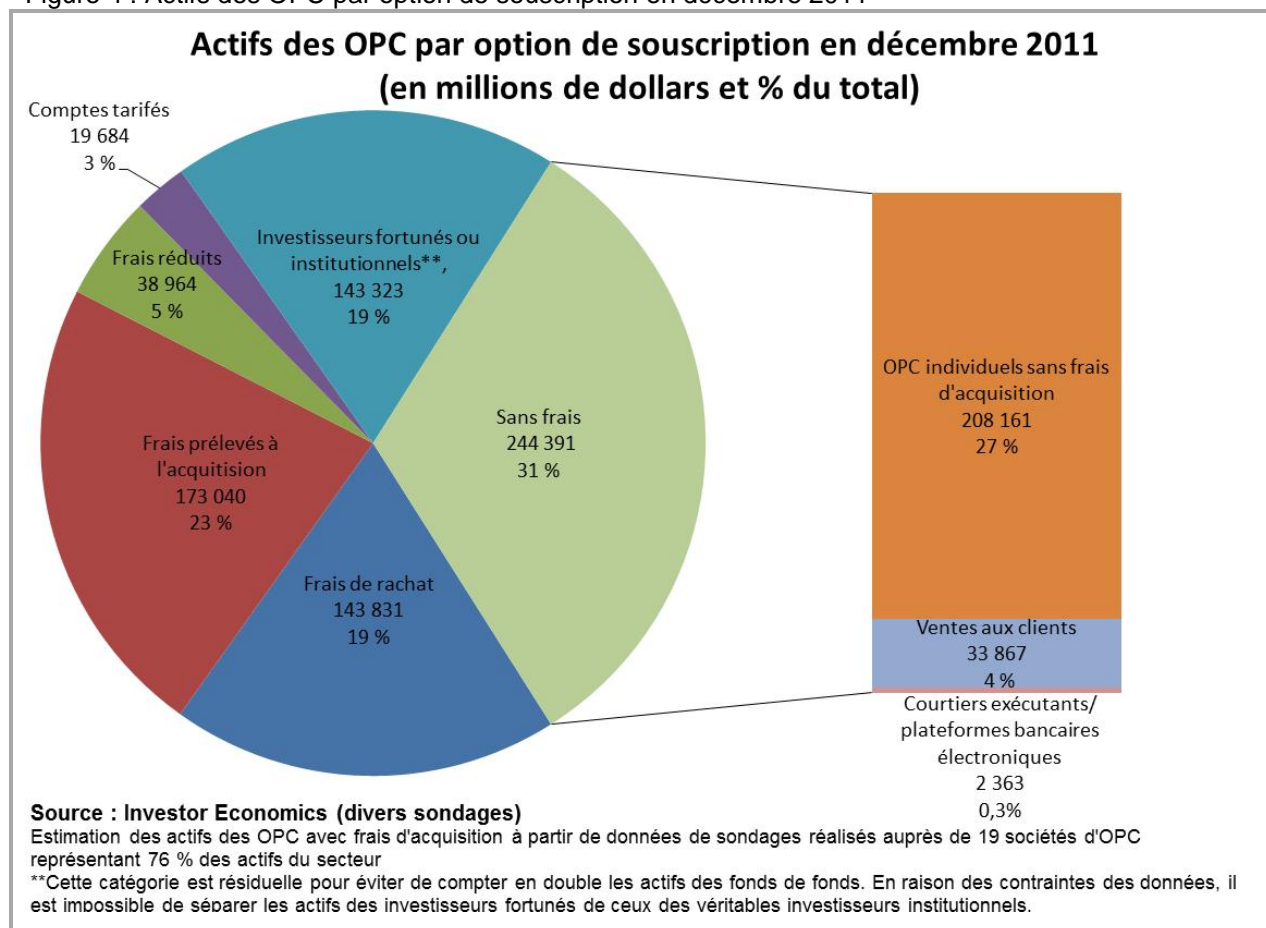
³⁴ Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), p. 11 et 12.

³⁵ Il s'agit de frais distincts pour les services de conseil en matière d'investissement. Par conséquent, aucune commission de suivi (voir la rubrique « **b. Frais permanents** », ci-après) n'est versée aux conseillers relativement à cette option.

Fin 2011, les actifs des OPC détenus par des investisseurs fortunés ou institutionnels représentaient environ 19 % des actifs du secteur des OPC au Canada³⁶.

La figure 4 indique la part respective des actifs des OPC canadiens par option de souscription en décembre 2011.

Figure 4 : Actifs des OPC par option de souscription en décembre 2011



b. Frais permanents

Au Canada, les OPC paient des frais permanents qui correspondent à leurs charges opérationnelles et de placement. Ils les prélèvent sur leurs actifs, ce qui réduit le rendement net pour les investisseurs. L'information qu'ils communiquent sur leur rendement est nette de ces frais.

Le ratio des frais de gestion d'un OPC indique aux investisseurs ses charges opérationnelles et de placement. Ce ratio est le total de ses coûts opérationnels annuels (moins les courtages payés

³⁶ Données sur les actifs des investisseurs fortunés ou institutionnels fournies par Investor Economics et ajustées pour éviter de compter en double les investissements des fonds de fonds dans les fonds autonomes.

pour acheter et vendre les titres qui composent le fonds)³⁷ exprimé en pourcentage de son actif moyen au cours de l'année.

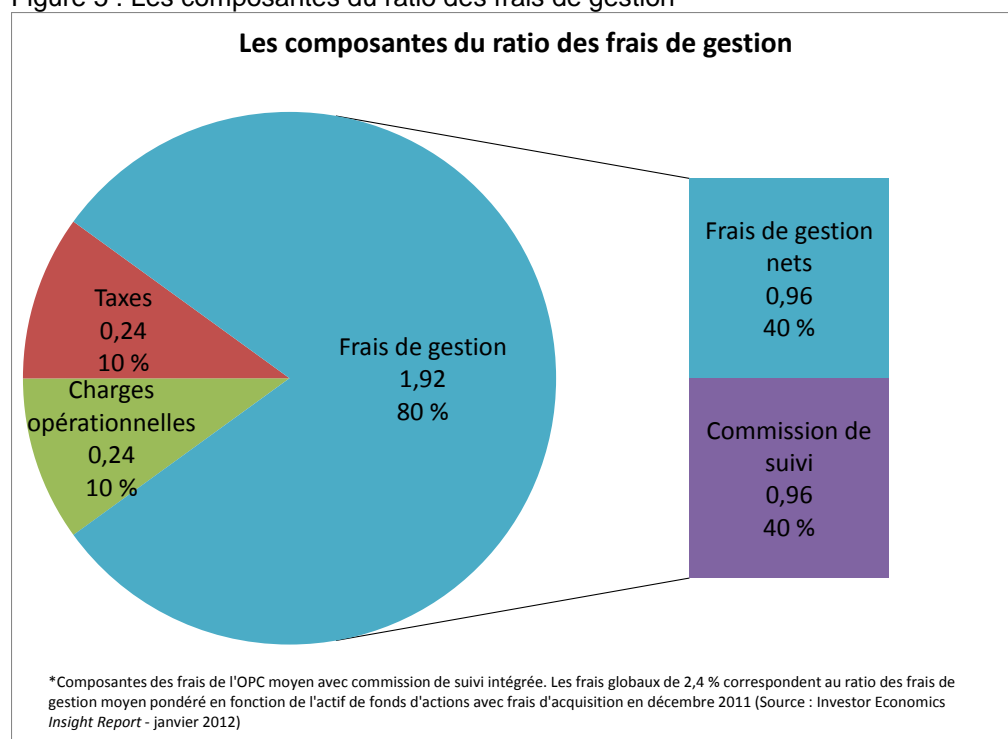
Au Canada, le ratio des frais de gestion se compose de deux éléments principaux :

- i. les frais de gestion;
- ii. les charges opérationnelles.

Les taxes comme la taxe sur les produits et services (TPS) et la taxe de vente harmonisée (TVH) s'appliquent à ces éléments et sont prises en compte dans le ratio des frais de gestion global.

La figure 5 indique l'importance des deux éléments du ratio des frais de gestion ainsi que l'incidence sur le ratio des taxes perçues sur ces éléments.

Figure 5 : Les composantes du ratio des frais de gestion



i. *Frais de gestion*

Au Canada, les sociétés d'OPC facturent des frais de gestion à chacun de leurs fonds pour les services ou frais suivants :

³⁷ Pour établir le total des coûts opérationnels d'un OPC, il faut ajouter le ratio des frais d'opérations au ratio des frais de gestion. Le ratio des frais d'opérations représente le total des courtages et des autres frais d'opérations de portefeuille et est exprimé en pourcentage de l'actif moyen de l'OPC pour l'année. Selon les données d'Investor Economics, le ratio des frais d'opérations moyen des OPC à long terme (série A) était de 0,14 en décembre 2011. Le ratio des frais d'opérations et le ratio des frais de gestion des OPC figurent dans les rapports annuel et intermédiaires de la direction sur le rendement du fonds prévus par la Norme canadienne 81-106 sur l'information continue des fonds d'investissement ainsi que dans l'aperçu du fonds prévu par la Norme canadienne 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif.

- l'administration des activités du fonds;
- les services conseils en matière d'investissement;
- la commercialisation et la promotion;
- les frais de financement des courtages payés aux conseillers relativement aux titres d'OPC placés moyennant des frais d'acquisition reportés ou réduits;
- les commissions de suivi (voir la rubrique « *Commissions de suivi* ») versées aux conseillers.

Les frais de gestion représentent un pourcentage de l'actif net de l'OPC. La TPS et la TVH s'y appliquent dans certains territoires du Canada³⁸.

Le taux des frais de gestion varie selon les facteurs suivants :

- le type d'OPC (c'est-à-dire OPC marché monétaire, fonds à revenu, fonds équilibré, fonds d'actions);
- la stratégie de gestion de portefeuille utilisée par le fonds (c'est-à-dire gestion passive ou active)³⁹;
- les frais de placement du fonds (c'est-à-dire la commission de suivi payable aux conseillers qui placent les titres).

Ainsi, pour un OPC activement géré et placé par un conseiller qui touche des commissions de suivi (au lieu de facturer des frais), le taux médian des frais de gestion peut aller de 1 % par an pour un OPC marché monétaire à 2 % par an pour un fonds d'actions⁴⁰. La figure 6 indique les frais de gestion généralement facturés, par type d'OPC.

Figure 6 : Frais de gestion généralement facturés, par type d'OPC

Frais de gestion généralement facturés (commissions de suivi intégrées)		
Type	Médiane	Moyenne pond./actif
Marché monétaire	1,00	0,89
Revenu	1,50	1,38
Équilibré	1,95	1,82
Actions	2,00	1,91

Source : Morningstar Direct, 14 août 2012

³⁸ La plupart des OPC sont vendus dans tout le Canada, mais le taux de TPS ou de TVH applicable est fonction du lieu de résidence de l'investisseur. Pour régler ce problème, la majorité des sociétés d'OPC ont choisi d'appliquer un « taux pondéré » (taux global, unique et pondéré en fonction du lieu de résidence et appliqué à tous les actifs des fonds). En revanche, une minorité d'entre elles ont choisi d'offrir une série distincte dans les provinces harmonisées et non harmonisées.

³⁹ Les fonds gérés passivement, comme les OPC indiciaires (c'est-à-dire les OPC qui suivent la performance d'un indice boursier en incluant les éléments de celui-ci dans leur portefeuille) coûtent généralement moins cher à gérer parce qu'ils nécessitent moins de recherches et d'opérations sur titres. Leurs frais de gestion sont donc moins élevés que ceux des fonds gérés activement qui tentent d'obtenir un rendement supérieur à celui de certains indices de référence.

⁴⁰ Source : Morningstar Direct, 14 août 2012. Les fonds qui exigent un investissement minimal de 10 000 \$ sont exclus de l'échantillon.

Outre les frais de gestion, certains OPC versent une rémunération au rendement⁴¹.

- *Commissions de suivi*

Une part importante des frais de gestion que la plupart des sociétés d'OPC canadiennes facturent aux OPC servait initialement à verser aux sociétés de courtage une commission permanente à titre de rémunération pour les services que leurs conseillers fournissent en continu aux investisseurs après l'acquisition, notamment des conseils en matière d'investissement. C'est ce qui s'appelle la « commission de suivi ».

Au Canada, les commissions de suivi sont généralement intégrées aux frais de gestion facturés par les sociétés d'OPC. Il ne s'agit pas de frais facturés séparément aux OPC⁴².

Comme l'indique la figure 5, ci-dessus, les commissions de suivi représentent environ la moitié des frais de gestion facturés aux OPC. Par exemple, sur des frais de gestion de 2 %, la moitié, soit 1 % de l'actif net moyen de l'OPC, est généralement affectée par la société d'OPC au paiement de commissions de suivi aux courtiers et à leurs conseillers⁴³. Les sociétés d'OPC doivent indiquer au public la part des frais de gestion qui est affectée au paiement de ces commissions⁴⁴.

Ordinairement, les sociétés d'OPC versent des commissions de suivi aux courtiers chaque trimestre tant que leurs clients détiennent des titres des OPC de ces sociétés. Chaque courtier verse une partie de ces commissions à ses conseillers conformément à son barème de rémunération. En règle générale, les conseillers conservent une partie des courtages ou des frais qui est proportionnelle aux revenus qu'ils rapportent au courtier⁴⁵.

⁴¹ Le cas échéant, ces frais sont payés à la société d'OPC à titre de rémunération au rendement. Leur montant dépend du rendement de l'OPC par rapport à un indice de référence. La société d'OPC peut facturer une rémunération au rendement à un OPC si elle est calculée conformément à la partie 7 de la Norme canadienne 81-102 sur les *organismes de placement collectif* et que la méthode de calcul et la composition de l'indice servant au calcul sont décrites dans le prospectus de l'OPC.

⁴² La situation est différente aux États-Unis, où les commissions de suivi, appelées « *12b-1 fees* » (les « frais 12b-1 »), sont facturées séparément aux OPC et sont par conséquent un élément distinct du ratio des frais de gestion.

⁴³ Voir *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), Investor Economics, p. 14 : [traduction] « *De nos jours, la rémunération des conseillers représente généralement plus de la moitié des frais de gestion perçus par les OPC avec frais d'acquisition* ». Voir aussi Rob Carrick, « *Shedding light on a hidden mutual fund fee* », *Globe and Mail* (29 juin 2012) au <http://m.theglobeandmail.com/globe-investor/personal-finance/shedding-light-on-a-hidden-mutual-fund-fee/article4382237/?service=mobile>.

⁴⁴ Les investisseurs peuvent connaître la part des frais de gestion que la société d'OPC affecte au versement de commissions de suivi en consultant le prospectus simplifié de l'OPC et son rapport de la direction sur le rendement du fonds. L'OPC doit indiquer dans le prospectus simplifié prévu par la Norme canadienne 81-101 sur le *régime de prospectus des organismes de placement collectif* le pourcentage approximatif des frais de gestion versés par les OPC membres de la même famille d'OPC que l'OPC qui ont servi pour financer les commissions des conseillers au cours du dernier exercice du gestionnaire de l'OPC. De même, l'OPC doit ventiler, dans le rapport de la direction sur le rendement du fonds prévu par la Norme canadienne 81-106 sur l'*information continue des fonds d'investissement*, les principaux services payés par les frais de gestion, notamment les commissions de suivi et les courtages, en pourcentage des frais de gestion.

⁴⁵ Voir la note 98 et l'analyse connexe, sous la rubrique « **2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers – ii. Conseiller** » de la partie V.

Le montant de la commission de suivi est établi en appliquant le taux de commission à la valeur des titres détenus par les clients du conseiller à la date du calcul. La société d'OPC fixe le taux de commission applicable à chacun de ses OPC. Elle doit l'indiquer dans le prospectus simplifié et l'aperçu du fonds⁴⁶ des OPC conformément à la Norme canadienne 81-101 sur le *régime de prospectus des organismes de placement collectif*.

Le taux de la commission de suivi varie en fonction des facteurs suivants :

- i. le type d'OPC (c'est-à-dire OPC marché monétaire, fonds à revenu, fonds équilibré, fonds d'actions);
- ii. l'option de souscription en vertu de laquelle l'investissement est effectué.

Par exemple, le taux est de 0,25 % par an pour un OPC marché monétaire et peut s'élever à 1,50 % par an pour un fonds d'actions avec frais prélevés à l'acquisition⁴⁷. Le taux de la commission de suivi d'un OPC avec frais prélevés à l'acquisition est généralement le double de celui payé aux conseillers pour un OPC avec frais d'acquisition reportés⁴⁸.

Même les OPC sans frais d'acquisition versent des commissions de suivi qui peuvent s'élever à 1,50 % par an⁴⁹.

ii. Charges opérationnelles

Au Canada, chaque OPC paie ses charges opérationnelles, qui comprennent notamment :

- les frais de l'agent comptable des registres et de l'agent des transferts;
- les frais de garde;
- les honoraires des comptables, des auditeurs et des avocats;
- les frais d'évaluation des fonds;
- les frais d'administration et les frais de service du fiduciaire relatifs aux régimes enregistrés;
- les frais payables à l'égard du comité d'examen indépendant;

⁴⁶ L'aperçu du fonds est un document sommaire conçu pour fournir aux investisseurs les renseignements essentiels sur un OPC. Nous traitons de ce document et de sa mise en œuvre en vertu du projet de régime d'information au point de vente des ACVM sous la rubrique « **1. Initiatives réglementaires au Canada** » de la partie VII.

⁴⁷ En règle générale, les fonds d'actions sans frais d'acquisition ont des commissions de suivi d'environ 1 %, les fonds à revenu, d'environ 0,5 %, et les OPC marché monétaire, de 0,25 %. Dans *Investor Economics Insight Monthly Update* (février 2010), à la p.11, Investor Economics indique que 70 à 85 % des fonds d'actions canadiens, fonds équilibrés canadiens et fonds d'actions internationales paient des commissions de suivi de 1 %. Près des deux tiers des fonds canadiens d'obligations à long terme ont des commissions de suivi de 0,5 %. Par ailleurs, 30 % des fonds de la catégorie d'obligations à long terme versent des commissions de suivi plus élevées que la norme.

⁴⁸ Par exemple, si le taux de la commission de suivi d'un fonds d'actions avec option de frais prélevés à l'acquisition est généralement d'environ 1 %, le taux de la commission de suivi du même fonds, selon l'option de frais d'acquisition reportés, est généralement d'environ 0,5 %.

⁴⁹ Le prospectus simplifié des OPC offerts par certaines société d'OPC de banques canadiennes fait état de taux de commission de suivi pouvant s'élever à 1,50 %, tant pour les OPC sans frais d'acquisition vendus en succursale que pour les OPC avec frais d'acquisition vendus par des conseillers tiers (c'est-à-dire la série Conseillers). On peut également voir des OPC avec frais d'acquisition offerts par des sociétés d'OPC indépendantes dont les taux de commission de suivi sont aussi élevés.

- les frais d'établissement et de distribution des prospectus, de l'information financière et des autres types de communications avec les investisseurs;
- les droits de dépôt aux organismes de réglementation;
- les frais bancaires et les charges d'intérêts;
- les taxes comme la TPS ou la TVH applicables aux charges opérationnelles du fonds.

Les charges opérationnelles sont généralement imputées à l'OPC à mesure qu'elles sont engagées et peuvent fluctuer d'une année à l'autre. Ces dernières années, certaines sociétés d'OPC ont plafonné les charges opérationnelles pour stabiliser les frais de leurs OPC, les rendre prévisibles et tenter de réduire leur ratio des frais de gestion. Ils y sont parvenus en facturant des frais d'administration fixes et calculés en pourcentage des actifs nets des OPC pour payer la plupart de leurs frais⁵⁰. Les frais d'administration sont payés à la société d'OPC, qui assume en contrepartie les charges opérationnelles des OPC. Les charges opérationnelles des OPC qui excèdent dans une année les frais d'administration sont pris en charge par la société d'OPC⁵¹. Or, si les frais d'administration fixes stabilisent les charges opérationnelles de l'OPC et les rendent prévisibles, ils peuvent aussi avoir pour effet de les empêcher de baisser en pourcentage des actifs avec la croissance du fonds.

2. Évolution des frais des fonds au Canada⁵²

a. Tendances en matière de frais d'acquisition

Délaissement des courtages versés à l'exécution d'opérations

Au début des années 1980, les conseillers qui vendaient des titres d'OPC étaient généralement rémunérés au moyen de frais prélevés à l'acquisition, qui correspondaient alors à 8 ou 9 % du montant de l'acquisition et que l'investisseur acquittait au moment de l'opération. Vers la fin de cette décennie, les sociétés d'OPC ont introduit l'option de frais d'acquisition reportés et les commissions de suivi. Ces nouveautés ont changé rapidement la dynamique du secteur des fonds et le financement des frais de placement. Lorsqu'une vente était faite en vertu de l'option de frais d'acquisition reportés, c'était la société d'OPC, et non l'investisseur, qui payait au conseiller des courtages représentant généralement 5 % du montant de l'acquisition au moment de l'opération, puis une commission de suivi de 0,5 % par an, calculée en fonction de la valeur de l'investissement, tant que l'investisseur conservait ses titres. La société d'OPC finançait le coût des ventes et des commissions de suivi payées pour les ventes de titres avec frais d'acquisition reportés à même les frais de gestion qu'elle percevait sur les actifs de l'OPC. Par conséquent, les frais permanents des commissions de suivi étaient intégrés aux frais de gestion facturés à l'OPC.

⁵⁰ Souvent, les frais d'administration ne tiennent pas compte des frais du comité d'examen indépendant, des taxes sur les frais du fonds, des charges d'intérêts sur les emprunts ni de certains droits gouvernementaux ou réglementaires.

⁵¹ Lorsque les frais du fonds sont inférieurs aux frais d'administration, la société d'OPC conserve la différence.

⁵² Les renseignements sur lesquels repose notre survol de l'évolution des frais des fonds au Canada proviennent principalement des *Investor Economics Insight Monthly Updates* suivants : janvier 2003, janvier 2006, février 2010, septembre 2010 et mars 2012.

Avec les commissions de suivi, l'option de frais d'acquisition reportés est vite devenue la solution de rechange à l'option de frais prélevés à l'acquisition car elle offrait aux conseillers une rémunération analogue, quoique touchée en plusieurs versements. Elle tenait également compte de l'aversion grandissante des investisseurs pour les frais prélevés à l'acquisition, qui avaient pour effet de réduire leur mise de fonds initiale dans les OPC.

Les sociétés d'OPC ont fini par modifier la structure des courtages de l'option de frais prélevés à l'acquisition. Elles ont réduit les frais à un maximum d'environ 5 % du montant de l'acquisition, les ont rendus négociables par l'investisseur et le conseiller et ont ajouté une commission de suivi permanente équivalant au double du taux payé pour les OPC avec option de frais d'acquisition reportés.

À la suite du krach boursier de la fin des années 1990, l'option avec frais d'acquisition reportés a commencé à perdre la faveur des investisseurs, car la conjoncture du marché était difficile pour les OPC, qui traversaient une période prolongée de faibles rendements. La perspective de payer des frais d'acquisition pour revendre des titres d'OPC devint difficile à accepter pour de nombreux investisseurs, notamment parce que les succursales des banques canadiennes offraient davantage d'OPC sans frais qui constituaient une option intéressante.

En réaction, le secteur des OPC a commencé à raccourcir l'échéancier de rachat des OPC avec frais d'acquisition reportés (généralement de deux à quatre ans) et à offrir une nouvelle option de « frais d'acquisition réduits ». Apparue pour la première fois en 1999, cette option de souscription a été rapidement adoptée dans le secteur au début des années 2000. Les courtages des conseillers (versés par la société d'OPC à l'acquisition) étaient réduits à 2 ou 3 %. En revanche, la commission de suivi était généralement fixée au taux plus élevé des frais d'acquisition, soit environ 1 % par an⁵³.

À la même époque, les branches des banques canadiennes chargées de la gestion de fonds ont voulu étendre leur réseau de vente au-delà des succursales et des courtiers de plein exercice en permettant à des conseillers tiers de vendre leurs OPC. Pour y intéresser ces derniers, les banques ont introduit les séries Conseiller, avec des frais d'acquisition équivalents à ceux de leurs OPC sans frais d'acquisition, qui versent des courtages et des commissions de suivi aux personnes qui les vendent.

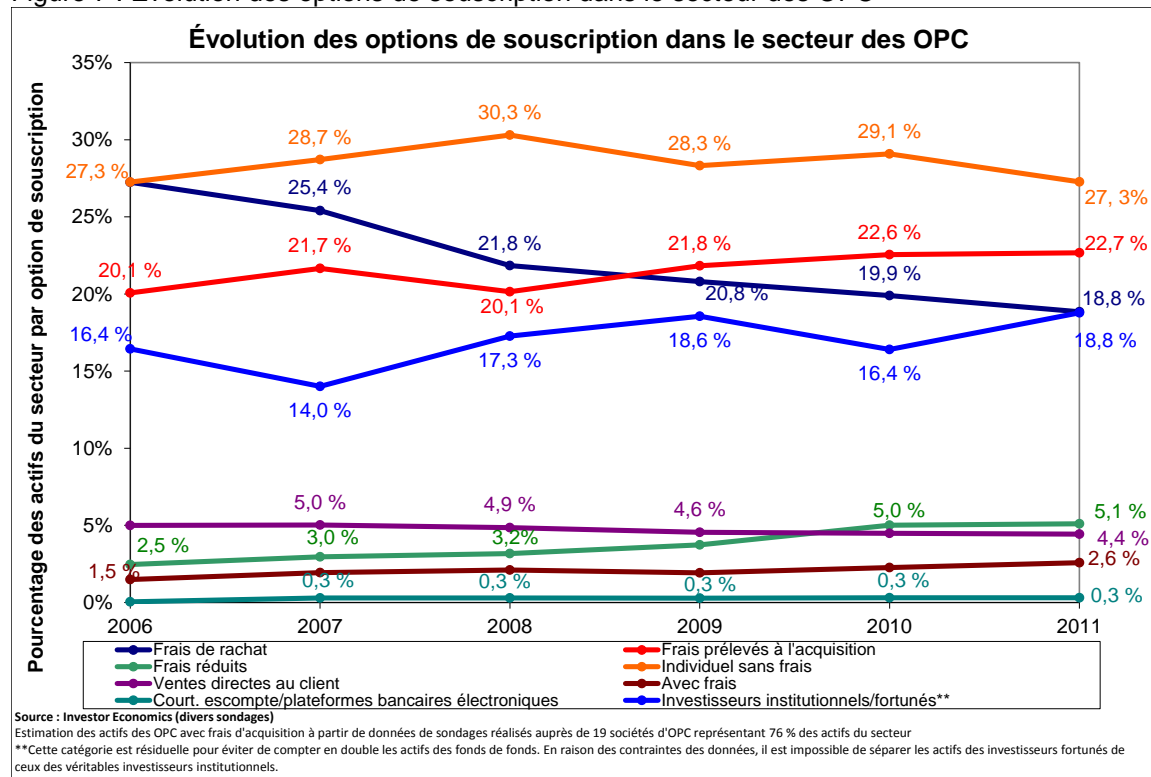
Le fait que les investisseurs évitaient de plus en plus le coût des courtages et que les banques accroissaient leur présence dans le réseau de vente des tiers a fait grimper la pression concurrentielle sur les sociétés d'OPC indépendantes qui n'avaient que des OPC avec frais d'acquisition et sur ceux qui les vendaient, ce qui a poussé nombre de conseillers à offrir à leurs clients des OPC « pratiquement » sans frais d'acquisition selon une option de frais prélevés à l'acquisition en vertu de laquelle les conseillers renonçaient aux courtages qu'ils facturent normalement. Cette option est toujours offerte⁵⁴.

⁵³ Voir la note 28. Le taux de la commission de suivi payable aux conseillers pour les OPC avec option de frais d'acquisition réduits varie souvent d'une société d'OPC à l'autre.

⁵⁴ Voir IFIC, *Understanding Management Expense Ratios* (avril 2011), p.10 : [traduction] « généralement, 90 %, voire plus, des opérations effectuées chaque année selon la option de souscription [*avec frais d'acquisition*] ne comportent pas du tout de courtages, le conseiller y renonçant ». Voir aussi *Investor Economics Insight Monthly*

La figure 7 montre l'évolution des diverses options de souscription depuis 2006.

Figure 7 : Évolution des options de souscription dans le secteur des OPC



La figure 7 montre que, depuis 2006, le secteur des OPC a connu une baisse constante du recours à l'option avec frais d'acquisition reportés et une utilisation accrue des options de souscription avec frais d'acquisition réduits ainsi que pour investisseurs fortunés et institutionnels. Toutefois, les options de souscription avec frais prélevés à l'acquisition, au détail sans frais d'acquisition (c'est-à-dire les OPC sans frais d'acquisition offerts par les banques) et avec frais d'acquisition reportés dominent toujours le marché et représentent près de 70 % des actifs du secteur. Bien que les taux de croissance soient élevés certaines années, les séries avec frais occupent toujours une part de marché relativement petite. L'utilisation de courtiers exécutants et de plateformes bancaires électroniques reste essentiellement inchangée depuis 2006, tandis que les ventes directes aux clients ont connu une légère baisse⁵⁵.

b. Tendances en matière de frais permanents

Update (mars 2012), p. 6, où Investor Economics indique qu'il ressort de ses entrevues avec quelques sociétés d'OPC et des données de sondages effectuées par elle et l'Institut des fonds d'investissement du Canada que les deux tiers, voire les trois quarts des ventes se font sans frais d'acquisition. Lorsque des courtages sont facturés à l'investisseur, ils représentent au plus 1 %.

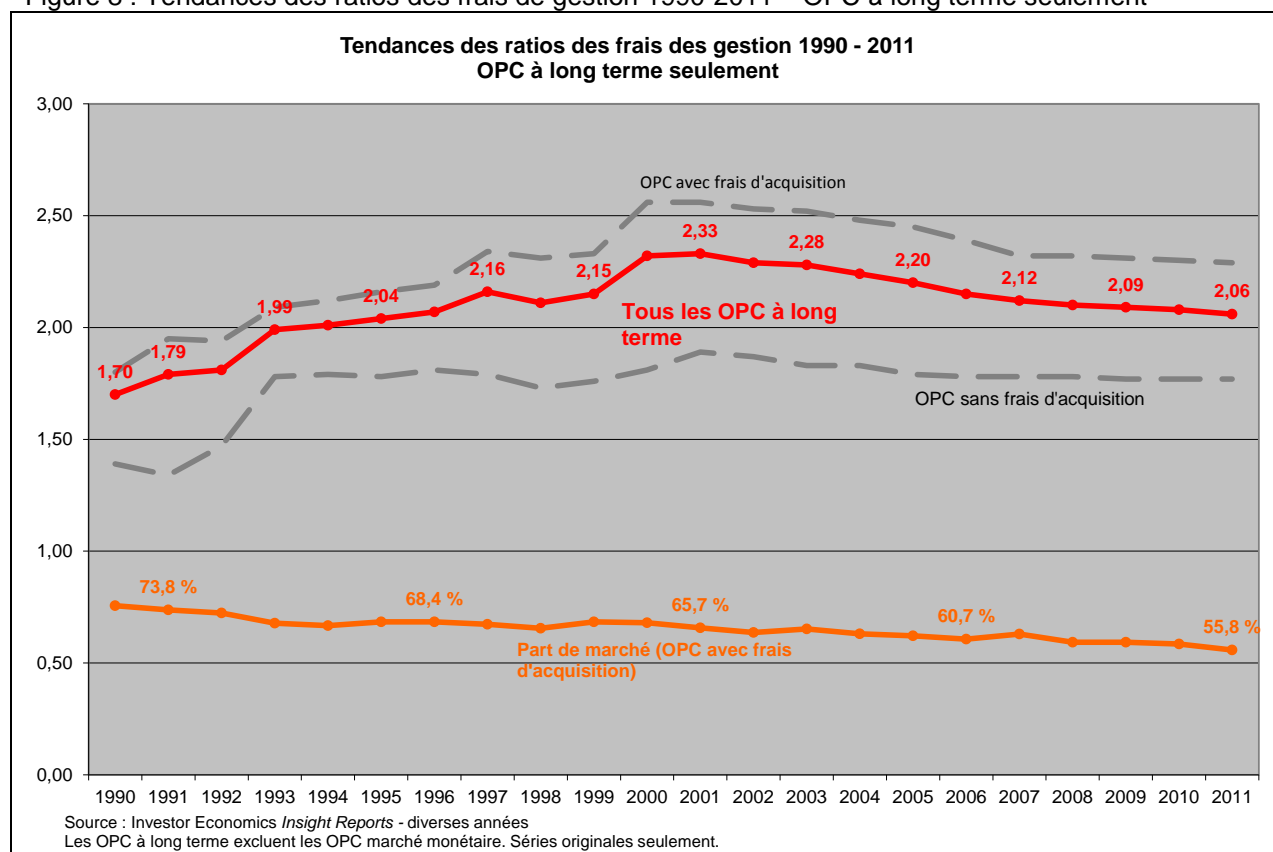
⁵⁵ Les courtiers exécutants, les plateformes bancaires électroniques et les ventes directes aux clients sont des sous-ensembles de la catégorie sans frais d'acquisition évoquée sous la rubrique « **1. Frais actuels des OPC – a. Frais d'acquisition – iv. OPC sans frais d'acquisition** ». Voir aussi à la figure 4 la ventilation de la catégorie sans frais d'acquisition selon les actifs gérés.

i. *Tendance à la baisse des ratios des frais de gestion*

Fin 2011, le ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif⁵⁶ de tous les OPC canadiens était de 1,93 %⁵⁷.

La figure 8 illustre la tendance du ratio des frais de gestion pondéré en fonction de l'actif depuis 1990 pour les OPC à long terme⁵⁸ (avec et sans frais d'acquisition) et l'évolution de la part de marché des OPC avec frais d'acquisition⁵⁹. Le graphique indique aussi séparément la tendance du ratio des frais de gestion pondéré en fonction de l'actif pour les séries d'OPC avec et sans frais d'acquisition.

Figure 8 : Tendances des ratios des frais de gestion 1990-2011 – OPC à long terme seulement



⁵⁶ Le ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif est calculé en pondérant le ratio des frais de gestion de chaque fonds en fonction de sa part de marché.

⁵⁷ Investor Economics, *Investor Economics Insight 2012 Annual Industry Review* (janvier 2012), p. 77.

⁵⁸ Les OPC à long terme excluent les OPC marché monétaire.

⁵⁹ À noter que la part de marché s'entend ici de la part de marché des *séries originales* (c'est-à-dire exception faite des séries avec frais, des séries institutionnelles ou des nouvelles séries comme T ou D). Les OPC à long terme excluent les OPC marché monétaire.

La figure 8 indique que, dans l'ensemble, le ratio des frais de gestion des OPC à long terme a augmenté de 1990 à 2001 mais qu'il baisse graduellement depuis 2001 en raison de plusieurs facteurs, notamment les suivants⁶⁰ :

- les changements d'ordre fiscal (baisse de la TPS en 2006 et 2007, mais l'application de la TVH en 2010, qui a augmenté les taxes sur les frais des fonds);
- les changements de répartition de l'actif ont entraîné une baisse de la pondération dans les fonds d'actions avec ratio des frais de gestion plus élevé et une hausse de la pondération dans les fonds à revenu avec ratio des frais de gestion moins élevé (surtout après la crise financière de 2007 et 2008);
- la popularité des fonds sans frais d'acquisition, dont le ratio des frais de gestion est généralement inférieur à celui des OPC avec frais d'acquisition et dont les actifs représentent une part non négligeable des actifs des OPC (voir la figure 4);
- l'ajustement à la baisse des frais de gestion de certaines sociétés d'OPC;
- la fixation des frais de certains OPC à la suite de l'introduction de frais d'administration fixes⁶¹.

Le ratio des frais de gestion des OPC avec frais d'acquisition a connu une baisse plus marquée depuis 2001 que celui des OPC sans frais.

La figure 9 montre le revenu estimé à partir des ratios des frais de gestion depuis 2007 dans le secteur des OPC. On estime qu'en 2011, les sociétés d'OPC en ont tiré 13,4 milliards de dollars et pour les cinq dernières années, 12,2 milliards de dollars par an en moyenne⁶².

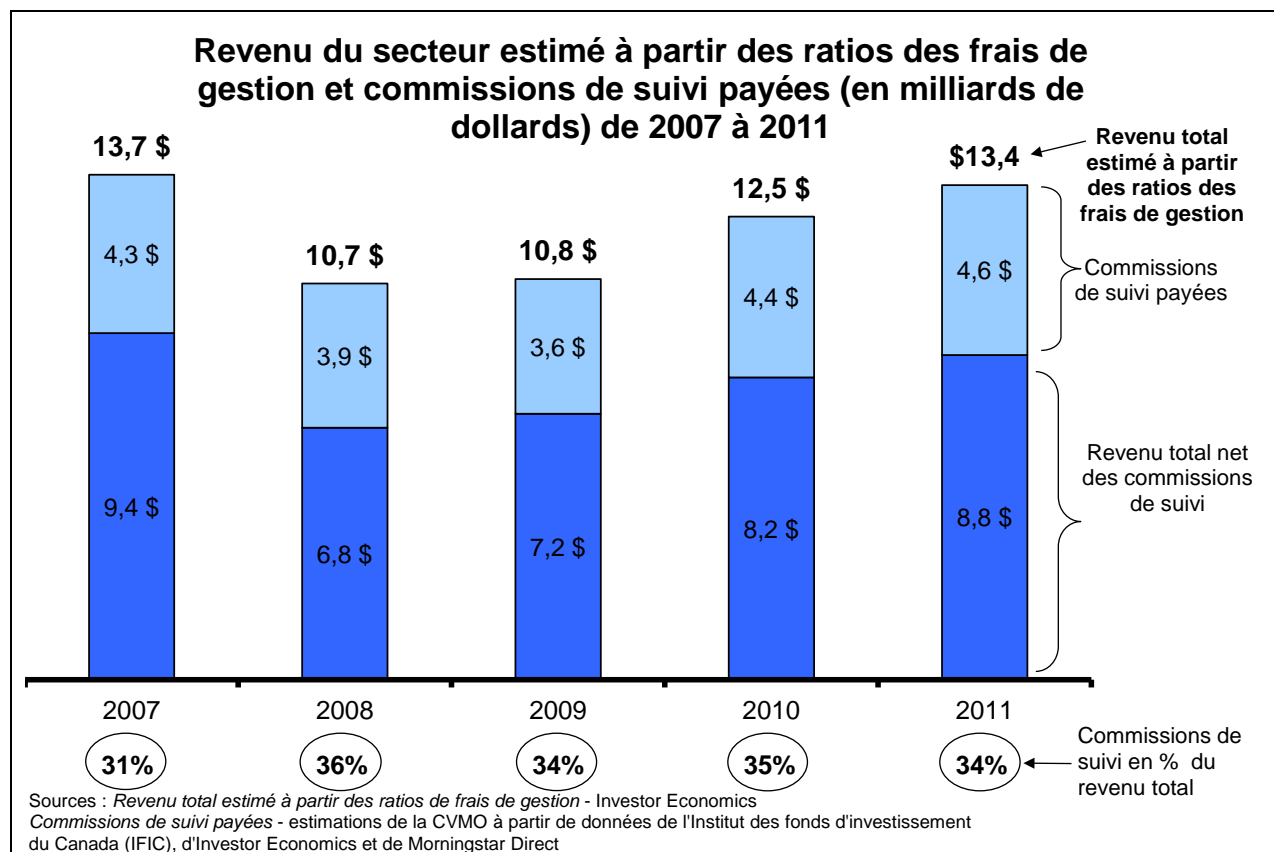
La hausse des revenus estimés à partir des ratios des frais de gestion depuis 2009 est en grande partie due au rétablissement des marchés des actions cette année-là, car il en a résulté une augmentation des actifs gérés dans le secteur des OPC.

⁶⁰ Voir Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (septembre 2011) pour une analyse des facteurs de changement du niveau des ratios des frais de gestion.

⁶¹ Voir l'analyse des frais d'administration fixes, sous la rubrique « **1. Frais actuels des OPC – b. Frais permanents – ii. Charges opérationnelles** », ci-dessus.

⁶² Selon les estimations d'Investor Economics.

Figure 9 : Revenu du secteur des OPC estimé à partir des ratios des frais de gestion et des commissions de suivi payées de 2007 à 2011 dans le secteur des OPC



ii. *Commissions de suivi généralement stables ou en hausse*

La figure 9 ci-dessus indique qu'en 2011, les sociétés d'OPC ont versé un montant estimatif de 4,6 milliards de dollars en commissions de suivi aux conseillers et à leurs sociétés, ce qui représentait 34 % du total des revenus estimés à partir des ratios des frais de gestion⁶³. Au cours des cinq dernières années, les commissions de suivi versées par les sociétés d'OPC aux conseillers ont représenté 34 % du total des revenus estimés à partir des ratios des frais de gestion par an en moyenne, ce qui en fait un élément relativement constant du ratio des frais de gestion au cours de ces années.

La figure 10 ci-dessous indique que les commissions de suivi pour les OPC autonomes⁶⁴ ont légèrement augmenté depuis 2006. Elles semblent suivre une tendance à la hausse moyenne, tant chez les OPC des banques que chez ceux des sociétés indépendantes, dans toutes les catégories d'actifs. Pour les produits de fonds de fonds⁶⁵, on note une baisse des commissions de suivi moyennes même si elles demeurent bien supérieures aux montants versés pour les OPC

⁶³ Estimations de la CVMO sur la base des données d'Investor Economics, de l'IFIC et de Morningstar Direct.

⁶⁴ Un OPC autonome est un OPC qui investit dans des actions, des obligations et dans des instruments du marché monétaire.

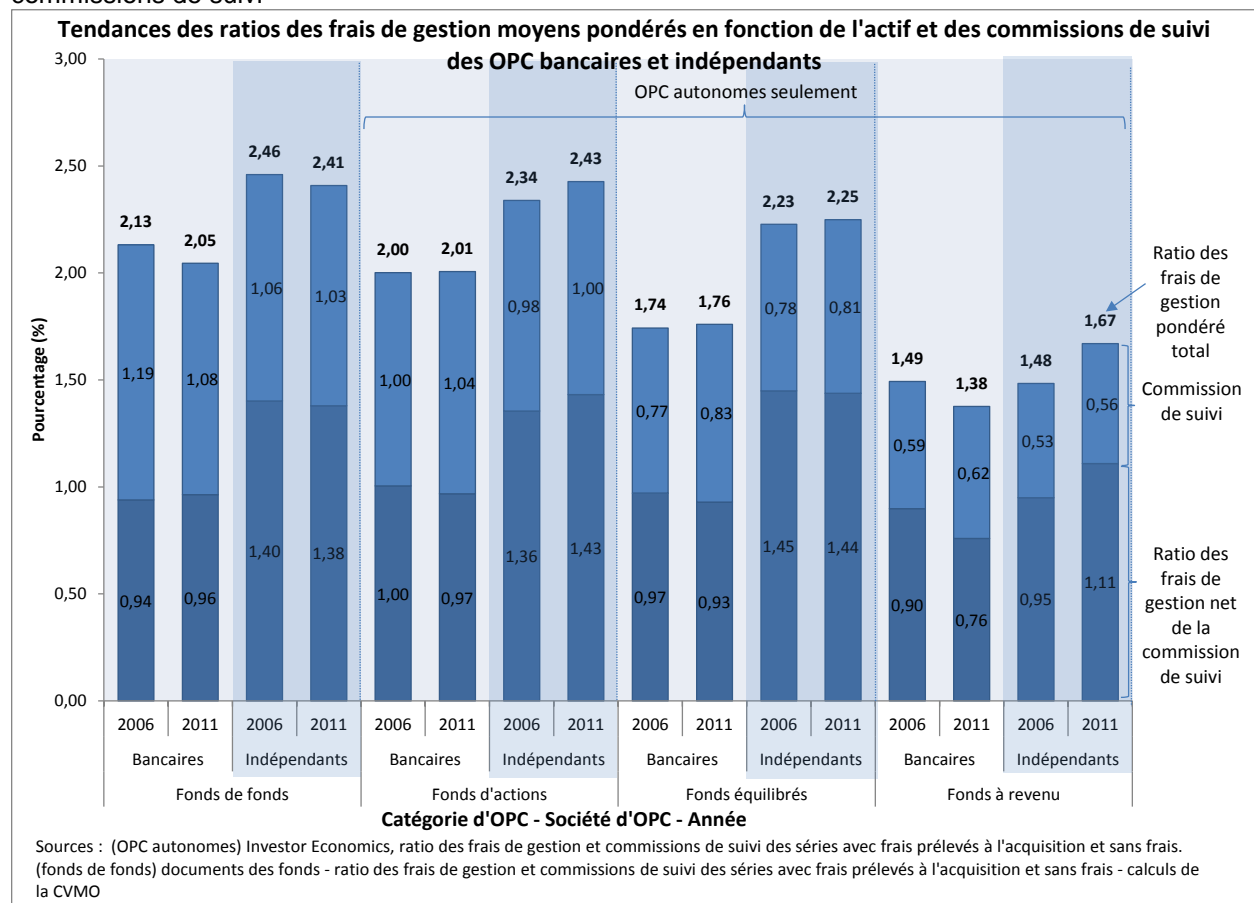
⁶⁵ Un fonds de fonds est un OPC qui investit dans d'autres OPC.

autonomes. Cette situation donne à penser que le conseiller reçoit une prime pour la vente de produits de fonds de fonds.

Les banques canadiennes semblent payer des commissions de suivi moyennes plus élevées que les sociétés d'OPC indépendantes, conserver moins de frais de gestion et réduire le ratio des frais de gestion moyen de leurs OPC ou le maintenir au même niveau dans toutes les catégories, à l'exception des fonds de fonds, où le ratio des frais de gestion moyen nets des commissions de suivi a légèrement augmenté.

Les sociétés d'OPC indépendantes semblent augmenter le ratio des frais de gestion moyen des fonds dans toutes les catégories d'OPC autonomes, augmenter les commissions de suivi moyennes et maintenir au même niveau ou augmenter les frais de gestion moyens nets des commissions de suivi. Le ratio des frais de gestion moyen des fonds de fonds et les commissions de suivi ont chuté, bien qu'ils demeurent tous deux supérieurs aux montants versés relativement aux OPC autonomes investis de façon similaire⁶⁶.

Figure 10 : Tendances des ratios des frais de gestion moyens pondérés en fonction de l'actif et des commissions de suivi

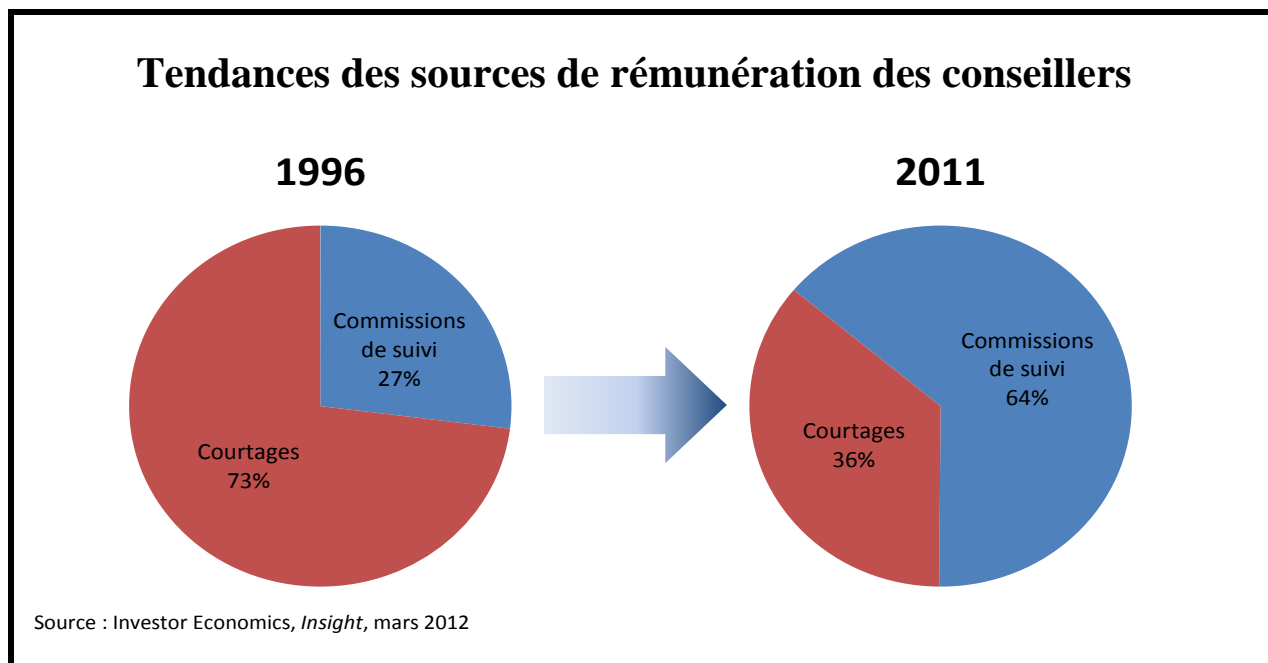


⁶⁶ Le ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif des fonds de fonds et des OPC autonomes classés comme des fonds d'actions offerts par des sociétés d'OPC indépendantes s'élevait à 2,72 % et à 2,43 %, respectivement, en 2011.

iii. *Les conseillers misent de plus en plus sur les commissions de suivi comme source de revenus*

Les commissions de suivi semblent revêtir de plus en plus d'importance comme source de revenus pour les conseillers. Comme la figure 11 l'indique, en 1996, elles représentaient un peu plus du quart du volume d'affaires des conseillers, contre 64 % en 2011⁶⁷.

Figure 11 : Part de la rémunération des conseillers provenant des courtages et des commissions de suivi en 1996 et 2011



En raison de la diminution de l'importance relative des courtages versés pour la réalisation d'opérations⁶⁸, les conseillers sont désormais en grande partie rémunérés au moyen des commissions de suivi qui leur sont versées à la suite du placement de titres d'OPC. Conséquence notable de cette tendance : aujourd'hui, les investisseurs individuels ont de moins en moins connaissance des frais liés au placement.

V. QUESTIONS SOULEVÉES PAR LES FRAIS DES OPC AU CANADA

1. Compréhension des frais des OPC par les investisseurs et contrôle sur la rémunération des conseillers

i. *Compréhension des frais des OPC par les investisseurs*

Le passage graduel, dans le marché canadien des OPC, des courtages payés directement par les investisseurs pour la réalisation d'opérations à la rémunération des conseillers au moyen de

⁶⁷ Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), p. 9.

⁶⁸ Voir la note 54.

commissions de suivi et de courtages financés par les frais de gestion des OPC semble avoir poussé nombre d'investisseurs à croire, à tort, que l'acquisition et la détention de titres d'OPC ne coûtent rien, malgré les renseignements fournis dans le prospectus de ceux-ci et, dernièrement, dans le document d'information sommaire appelé « aperçu du fonds ».

Une étude des rapports sur le rendement et des renseignements sur les frais réalisée pour les ACVM (l'« étude des ACVM ») indique que les investisseurs dans des titres d'OPC ont tendance à ne pas chercher ces renseignements dans les documents d'information, mais à s'en remettre plutôt aux conseillers à cet égard⁶⁹. D'autres recherches indiquent cependant que nombre de conseillers ne parlent pas des frais à leurs clients. Une étude sur les relations avec les conseillers et les décisions des investisseurs réalisée pour le Fonds pour l'éducation des investisseurs⁷⁰ (l'« étude du FEI ») révèle que 64 % seulement des investisseurs ont déclaré que leur conseiller leur a parlé des frais avant de leur demander d'acheter⁷¹. Qui plus est, seulement 45 % ont indiqué que leur conseiller les a informés du montant de la rémunération qu'il toucherait relativement à leurs investissements.

Une étude commandée par l'Institut des fonds d'investissement du Canada indique également que seulement 54 % des investisseurs se souviennent avoir discuté avec leur conseiller de sa rémunération lors de leur dernière acquisition de titres d'OPC⁷². Selon cette étude, seulement 64 % se souviennent avoir discuté des frais prélevés à l'acquisition et des frais d'acquisition reportés.

On peut en conclure que les investisseurs ne comprennent pas totalement les divers types de frais des OPC. L'étude des ACVM indique que les frais que les investisseurs comprennent le mieux sont les plus visibles, comme les courtages payés pour l'exécution d'opérations et les frais de tenue de compte⁷³, ce qui est le cas des deux tiers des personnes interrogées. Seuls quatre répondants sur dix disent comprendre les frais d'acquisition reportés, et seulement un tiers des répondants déclarent avoir connaissance des commissions de suivi⁷⁴.

⁶⁹ The Brondesbury Group, *Report: Performance Reporting and Cost Disclosure*, étude réalisée pour les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (17 septembre 2010), p.17. Selon cette étude, seul un investisseur sur six se renseigne sur les frais en consultant le prospectus de l'OPC. Ce chiffre est toutefois de un sur trois chez les investisseurs avertis (qui ont des investissements d'au moins 500 000 \$).

⁷⁰ Le Fonds pour l'éducation des investisseurs met au point de l'information, des programmes et des outils financiers impartiaux et indépendants, en plus d'en faire la promotion, afin d'aider les consommateurs à prendre de meilleures décisions en matière de finances et de placements. Il a été établi en tant qu'organisme sans but lucratif par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMO), et est financé au moyen de règlements et d'amendes résultant des procédures d'application de la loi de la CVMO.

⁷¹ The Brondesbury Group, *Investor behaviour and beliefs: Advisor relationships and investor decision-making study*, rapport établi pour le Fonds pour l'éducation des investisseurs, 2012, p.16, disponible au : <http://www.getsmarteraboutmoney.ca/en/research/Our-research/Documents/2012%20IEF%20Adviser%20relationships%20and%20investor%20decision-making%20study%20FINAL.pdf>.

⁷² POLLARA, *Canadian Investors' Perceptions of Mutual Funds and The Mutual Fund Industry – 2011*, rapport établi pour l'Institut des fonds d'investissement du Canada.

⁷³ Ces frais sont indiqués dans les confirmations d'opérations et les relevés de compte.

⁷⁴ Ci-dessus, note 69, p. 15 et 16.

Les recherches indiquent également que les investisseurs ne savent pas vraiment comment les conseillers sont rémunérés, voire pas du tout. Selon l'étude du FEI, seulement un tiers sont en mesure de reconnaître plusieurs régimes de rémunération courants. De surcroît, sur le tiers des répondants qui ont connaissance des commissions de suivi, environ quatre sur dix conviennent que le montant des commissions peut varier en fonction du type d'OPC et de la société d'OPC⁷⁵.

Actuellement, les conseillers ne sont pas tenus d'indiquer toutes les formes de rémunération qu'ils touchent sur les investissements de leurs clients dans des OPC⁷⁶. Les règles des organismes d'autoréglementation (OAR) qui régissent leur conduite commerciale ne les obligent qu'à informer leurs clients des frais d'acquisition, entre autres, qui doivent être déduits du montant de toute opération sur titres d'OPC avant d'accepter un ordre⁷⁷. De même, ils ne sont tenus d'indiquer dans la confirmation d'opération que les courtages facturés sur le montant de l'opération ou déduits de celui-ci⁷⁸.

Si ces règles obligent les conseillers à informer les investisseurs des frais prélevés à l'acquisition et des frais d'acquisition reportés applicables, elles ne les forcent pas à leur indiquer les commissions de suivi ou les courtages versés par la société d'OPC sur les ventes de titres d'OPC avec frais d'acquisition réduits ou reportés, car ces frais ne sont pas déduits du montant de l'opération mais prélevés sur les frais de gestion perçus à même les actifs de l'OPC, ce qui a pour effet de limiter l'information dont les investisseurs disposent sur ces frais d'OPC.

Pour la même raison, les investisseurs ne tiennent pas vraiment compte de ces frais lorsqu'ils prennent leur décision. L'étude du FEI indique que les frais d'acquisition ne sont pris en compte que par deux investisseurs sur dix et qu'ils ne sont presque jamais déterminants. Les frais de gestion sont traités de la même manière. Ils ne dissuadent qu'un investisseur sur six d'acheter des titres⁷⁹, ce qui laisse entendre que très peu d'investisseurs ont conscience de leur incidence sur le rendement net. On pourrait en déduire que les investisseurs n'essaient pas de choisir les OPC les moins chers et que le rendement s'en ressent.

⁷⁵ Ci-dessus, note 71, p. 25 à 27.

⁷⁶ Les réformes réglementaires entreprises par les ACVM dans le cadre de la deuxième phase du projet de Modèle de relation client-conseiller abordé dans la partie VII du présent document obligeraient les conseillers à indiquer au client l'ensemble de la rémunération touchée relativement à son compte. Se reporter à la partie VII pour les détails.

⁷⁷ Voir l'article 2.4.4 des règles de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM). En ce qui concerne, cependant, les conseillers dont les activités sont régies par l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM), l'alinéa 5(2)(g) de la nouvelle règle 3500, qui entrera en vigueur le 26 mars 2013, obligera les courtiers membres à fournir aux investisseurs « une description de toutes les charges liées à l'acquisition, à l'aliénation ou à la détention de placements que le client devra ou pourrait engager, par type de produit de placement ». Dans l'Avis sur les règles 12-0108 publié le 26 mars 2012, l'OCRCVM indique que cette information sur la relation devrait indiquer des charges que le client peut engager en acquérant, vendant ou détenant une position sur un produit de placement, y compris les montants que le client doit indirectement payer au courtier membre, ce qui comprendrait un exposé des frais de gestion déduits du rendement du fonds par la société d'OPC et des types de frais et de charges, comme les commissions de suivi, qui peuvent être payés au courtier membre par cette société à même les frais de gestion qu'elle perçoit.

⁷⁸ Voir par exemple les alinéas 5.4.3(h) et (i) des Règles de l'ACFM et l'alinéa 200.1(h) des règles de l'OCRCVM.

⁷⁹ Ci-dessus, note 71, p. 22.

ii. *Contrôle des investisseurs sur la rémunération des conseillers*

Le fait que les coûts de la rémunération des conseillers sont intégrés empêche les investisseurs d'exercer sur eux un contrôle ou une influence. En vertu des règles sur les OPC en vigueur, toute proposition d'augmentation de certaines charges distinctes imputées à un OPC, comme une augmentation des frais de gestion, doit être soumise au vote des porteurs⁸⁰. Étant donné que les commissions de suivi sont généralement intégrées dans les frais de gestion et non facturées séparément à l'OPC, il est possible d'en augmenter le taux sans obtenir l'approbation des porteurs.

À l'heure actuelle, les sociétés d'OPC peuvent financer l'augmentation des commissions de suivi versées aux conseillers en y affectant simplement une plus grande part des frais de gestion qu'elles perçoivent. Les frais des fonds n'augmentent pas globalement dans ce cas, mais les investisseurs n'ont pas leur mot à dire sur l'utilisation des actifs de l'OPC pour payer la rémunération des conseillers.

Le seul moyen dont les investisseurs disposent actuellement pour exprimer leur désapprobation d'une augmentation du taux de commission de suivi est de demander le rachat de leurs titres. Le rachat peut toutefois être désavantageux s'il entraîne des conséquences fiscales et des frais d'acquisition reportés, notamment en lien avec une option de frais d'acquisition réduits. Les investisseurs qui risquent d'assumer ces frais préféreront peut-être conserver leurs titres.

L'avantage potentiel ou perçu d'une augmentation des commissions de suivi pour la société d'OPC est le potentiel de croissance des ventes qui entraînerait une augmentation des actifs gérés et, partant, des frais de gestion. Pour les investisseurs, les avantages ne sont pas aussi évidents. S'ils peuvent s'attendre raisonnablement à bénéficier d'une augmentation proportionnelle des services et des conseils que leur fournit leur conseiller ou à recevoir d'autres avantages tangibles, aucune preuve ne permet actuellement de confirmer que les choses se déroulent ainsi. L'absence d'avantage concret pour les investisseurs soulève les questions des conflits d'intérêts dont il est question ci-après.

2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers

L'utilisation des actifs des OPC pour verser des commissions de suivi peut entraîner des conflits d'intérêts réels ou apparents chez les sociétés d'OPC et les conseillers.

i. Sociétés d'OPC

Au Canada, le passage aux commissions de suivi comme source principale de rémunération des conseillers pour la vente des titres d'OPC semble avoir poussé les sociétés d'OPC à encourager la vente sur la base des commissions qu'elles versent⁸¹. Par conséquent, les frais de placement

⁸⁰ Article 5.1 de la Norme canadienne 81-102 sur les *organismes de placement collectif*.

⁸¹ Voir G. Stromberg, *Regulatory Strategies for the Mid-'90s, Recommendations For Regulating Investment Funds in Canada*, janvier 1995, p. 16 : [traduction] « On a réitéré à maintes reprises que la vente et la concurrence à cet égard sont déterminants dans presque tous les aspects du secteur des fonds d'investissement. Je n'exagère pas. Les sociétés de fonds d'investissement indépendantes qui n'ont pas d'équipe de vente doivent s'assurer de réseaux de

sont restés stables ou ont augmenté ces dernières années bien que le ratio global des frais de gestion ait baissé progressivement⁸². Autrement dit, les sociétés d'OPC semblent affecter une plus grande part des frais de gestion qu'elles perçoivent au versement de commissions de suivi.

L'utilisation des actifs pour payer des commissions de suivi pourrait encourager la vente de titres des fonds, ce qui pourrait accroître les actifs gérés et, partant, les frais de gestion payables. Or cette pratique entraîne un conflit d'intérêts réel ou apparent entre la société d'OPC et les investisseurs⁸³. En effet, la société d'OPC peut enfreindre son obligation légale d'agir dans l'intérêt de l'OPC⁸⁴ si c'est elle qui bénéficie principalement de la croissance de l'actif de l'OPC, et non ce dernier ou les investisseurs. La société d'OPC doit pouvoir prouver qu'elle agit dans l'intérêt de l'OPC et des investisseurs, et non pas dans son propre intérêt, lorsqu'elle se livre à cette pratique⁸⁵.

vente pour atteindre la masse critique d'actifs gérés nécessaire à leur viabilité et à leur rentabilité, en conséquence de quoi elles se livrent une concurrence acharnée pour se retrouver sur les "rayons" des distributeurs et les coûts engagés à cette fin augmentent continuellement. ». Voir aussi *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), p. 13 : [traduction] « *Non seulement les commissions de suivi sont relativement peu touchées comme élément de la formule de rémunération, mais certaines sociétés prennent acte de leur importance grandissante et en repoussent stratégiquement les limites.* » Voir aussi l'analyse de la [traduction] « *rémunération irrésistible* », p. 13 et 14. Outre ce commentaire, nous savons que certaines annonces publicitaires de sociétés d'OPC ciblant les conseillers ne présentent aucune autre information quantitative sur un OPC que la commission de suivi. On en trouve des exemples dans l'*Investment Executive* de juillet 2012, p. B2, et dans celui de novembre 2012, p. 32.

⁸² Voir les données fournies dans la partie IV du présent document sous la rubrique « **2. Évolution des frais des OPC au Canada – b. Tendances des frais permanents** ». Voir aussi *Investor Economics Insight Monthly Update* (mars 2012), p. 14, *Investor Economics Insight Monthly Update* (février 2010), p. 9, et *Investor Economics Insight Monthly Update* (septembre 2011), p. 5. À la page 16 du numéro de septembre 2011, *Investor Economics* déclare ce qui suit : [traduction] « *Pour ce qui est des changements à venir dans les ratios des frais de gestion, la frontière ultime est le coût de placement. La tendance indique que les ratios des frais de gestion baissent, mais on peut dire que les changements survenus ces dernières années sont plus symboliques que spectaculaires. Le coût intégré du placement demeure un des principaux obstacles à une réduction notable des ratios des frais de gestion.* »

⁸³ G. Stromberg, ci-dessus, note 81, p. 16 et 17, a ceci à dire sur ce conflit d'intérêts : [traduction] « *Il résulte notamment de cette vision des choses que les sociétés de fonds d'investissement indépendantes sont de plus en plus des sociétés de marketing qui s'intéressent davantage à l'acquisition de parts de marché qu'au rôle du gestionnaire de portefeuille s'occupant de fonds d'investissement dans l'intérêt des investisseurs. La principale question qui en découle est de savoir si ces considérations commerciales sont plus importantes que la gestion de portefeuille et si elles entraînent des conflits d'intérêts avec les investisseurs.* »

⁸⁴ Voir l'article 2.1 de la Norme canadienne 81-107 sur le *comité d'examen indépendant des fonds d'investissement*, en vertu duquel le gestionnaire de fonds d'investissement est tenu a) d'agir avec honnêteté et de bonne foi, dans l'intérêt du fonds d'investissement, et b) d'exercer la diligence et la compétence qu'une personne raisonnablement prudente exercerait dans les circonstances. Les lois sur les valeurs mobilières de la plupart des territoires représentés au sein des ACVM contiennent aussi une disposition analogue.

⁸⁵ La société d'OPC pourrait notamment le prouver en réduisant les frais de gestion qu'elle facture à l'OPC à mesure que ses actifs croissent, ce qui serait avantageux pour celui-ci et ses investisseurs. Il est toutefois intéressant de noter que, selon certaines études américaines sur les commissions de suivi, appelées frais 12b-1 aux États-Unis, ces commissions n'apportent pas les avantages prévus aux investisseurs. Lorsque les frais 12b-1 ont été adoptés dans ce pays, les OPC enregistraient des rachats nets. On estimait que, s'il était possible d'attirer des fonds en utilisant des frais 12b-1, les investisseurs existants en bénéficieraient parce que l'augmentation des actifs gérés se traduirait par une réduction des ratios des frais. Or la suite a démontré que ce n'est pas le cas et que les frais 12b-1 augmentent d'autant les ratios des frais, même si les actifs gérés augmentent. Voir S. Collins, *The Effect of 12b-1 Plans on Mutual Fund Investors*, *Revisited* (mars 2004), document de travail d'ICI, et L. Walsh, *The Costs and Benefits to Fund Shareholders of 12b-1 Plans: An Examination of Fund Flows, Expenses and Returns* (juin 2004), document de discussion de la SEC disponible au: <http://www.sec.gov/rules/proposed/s70904/lwalsh042604.pdf>.

La concurrence que les sociétés d'OPC semblent se livrer pour placer leurs titres en versant des commissions de suivi donne aussi l'impression qu'elles considèrent que leur client est le conseiller plutôt que l'investisseur, ce qui pourrait les pousser à faire passer les besoins du premier avant ceux du second⁸⁶.

Exemples de conflits potentiels

1. Modèle d'établissement des frais des OPC

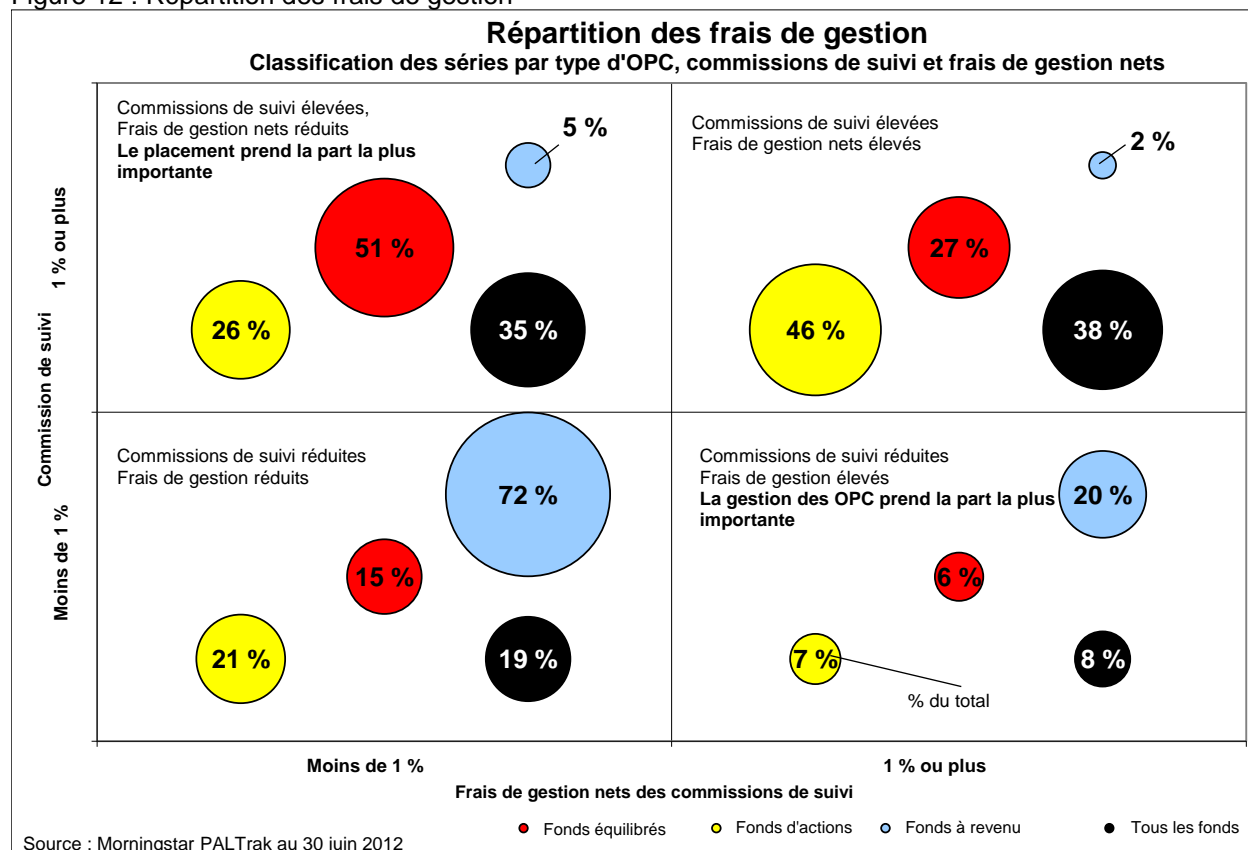
Comme nous l'avons vu dans la partie IV, les frais de gestion et les commissions de suivi versées à même ces frais varient selon le type d'OPC. Les plus élevés sont généralement pour les fonds d'actions et les fonds équilibrés, moins élevés pour les fonds à revenu et encore moins pour les OPC marché monétaire, ce qui donne l'impression que le modèle d'établissement des frais favorise la création et le placement d'OPC à frais élevés pour optimiser la rentabilité des sociétés d'OPC.

La figure 12 ci-dessous illustre le conflit d'intérêts potentiel que le modèle d'établissement des frais actuel des OPC soulève chez les sociétés d'OPC. Le graphique indique plusieurs stratégies d'établissement des frais qui peuvent faire coïncider les intérêts des conseillers avec ceux de la société d'OPC⁸⁷. Les explications sont fournies ci-après.

⁸⁶ G. Stromberg, ci-dessus, note 81, p. 17 et 18, pense ce qui suit de cette préoccupation : [traduction] « *La nécessité de s'assurer des réseaux de vente a aussi eu pour conséquence que les sociétés de fonds d'investissement indépendantes ne semblent plus considérer les investisseurs des fonds d'investissement qu'elles parrainent comme des « clients », c'est-à-dire comme les personnes dont les besoins, les attentes et les intérêts devraient être au centre de leurs préoccupations. Ces sociétés considèrent plutôt les placeurs – c'est-à-dire les courtiers en épargne collective, les spécialistes des OPC, les planificateurs financiers, les courtiers en placement et parfois les représentants de ces personnes – comme leurs « clients », et elles s'attachent à satisfaire leurs besoins au lieu de ceux des investisseurs.* » Nous faisons remarquer que la Financial Services Authority (FSA) du Royaume-Uni a formulé des observations analogues lors des travaux préparatoires des réformes de la vente au détail abordées dans la partie VI du présent document. Dans un discours intitulé [traduction] « *Le modèle d'entreprise actuel est-il brisé?* » (http://www.fsa.gov.uk/library/communication/speeches/2006/0916_cm.shtml) et donné le 16 septembre 2006, le président de la FSA a déclaré ce qui suit : [Traduction] « *Et voici l'une des principales questions auxquelles nous devons répondre : qui est le véritable client du fournisseur? L'investisseur qui place son argent dans l'espoir d'obtenir un rendement acceptable ou le placeur qui, dans l'ensemble, garantit au fournisseur l'accès au client? Si, comme de nombreux observateurs le pensent, le placeur est le véritable client du fournisseur, toutes sortes de difficultés se posent qui perpétuent les lacunes du modèle actuel – surtout en ce qui concerne le traitement équitable du véritable client. Je peux comprendre que de nombreuses personnes soient frustrées par ce qu'elles appellent « la mainmise » que les conseillers exercent par le truchement des commissions, mais tant que les fournisseurs continueront de se faire concurrence en faisant miroiter des commissions alléchantes, les défauts constitutifs du modèle d'entreprise actuel perdureront.* »

⁸⁷ Pour les fins de la figure 12, nous avons utilisé les données de Morningstar sur les frais de gestion et les commissions de suivi de plus de 4500 séries de fonds avec et sans frais d'acquisition.

Figure 12 : Répartition des frais de gestion



Dans le graphique, tous les OPC sont classés selon deux axes : leur frais de gestion *nets des commissions de suivi*⁸⁸ et leurs commissions de suivi. Ils sont regroupés dans un des quatre quadrants.

Le premier groupe, situé dans le quadrant supérieur gauche, se compose des OPC dont les commissions de suivi sont supérieures ou égales à 1 % et les frais de gestion nets inférieurs à 1 %. Les versements aux conseillers et à leurs sociétés représentent la majorité des frais de gestion payés.

Le deuxième groupe, situé dans le quadrant inférieur droit, se compose des OPC dont les commissions de suivi sont inférieures à 1 % et les frais de gestion nets supérieurs ou égaux à 1 %. La majorité des frais de gestion payés est conservée par la société d'OPC.

Le troisième groupe, situé dans le quadrant supérieur droit, se compose des OPC dont les commissions de suivi et les frais de gestion nets sont supérieurs ou égaux à 1 %. Ces OPC ont

⁸⁸ Les frais de gestion *nets des commissions de suivi* sont calculés en soustrayant les commissions de suivi d'une série du total de ses frais de gestion. Nous sommes conscients que le montant obtenu pourrait ne pas représenter le montant réel que la société d'OPC a conservé des frais de gestion du fonds ou, de façon équivalente, le montant qu'elle a facturé au fonds pour les frais de placement (voir la note 44). Il représente plutôt les flux de trésorerie du montant facturé au fonds en frais de gestion totaux par rapport à celui qui a été réattribué (à partir de la mise en commun globale des frais de gestion provenant de tous les fonds gérés par la société) au paiement des commissions de suivi en faveur des conseillers.

des frais de gestion globaux relativement élevés – le total des frais de gestion est supérieur ou égal à 2 %.

Le quatrième groupe, situé dans le quadrant inférieur gauche, se compose des OPC dont les commissions de suivi et les frais de gestion nets sont inférieurs à 1 %. Ces OPC ont des frais de gestion globaux relativement bas – le total des frais de gestion est inférieur à 2 %⁸⁹.

La figure 12 indique non seulement le pourcentage de tous les OPC dans chaque quadrant, mais aussi celui de chaque type d'OPC – fonds d'actions, fonds équilibrés, fonds à revenu. Elle indique que la majorité des fonds à revenu, 72 %, se situent dans le groupe des commissions de suivi et des frais de gestion nets les moins élevés mais que seulement 21 % des fonds d'actions et 15 % des fonds équilibrés se situent dans ce groupe. De même, seulement 2 % des fonds à revenu se situent dans le groupe des commissions de suivi et des frais de gestion nets les plus élevés, contre 27 % des fonds équilibrés et 46 % des fonds d'actions.

Pour 57 % des fonds de l'échantillon, la rémunération des placeurs semble coïncider avec celle de la société d'OPC – les sociétés d'OPC dont la rémunération est peu élevée versent une rémunération peu élevée aux placeurs et celles dont la rémunération est élevée leur versent une rémunération élevée⁹⁰.

Dans les cas où les frais de gestion nets et les commissions de suivi ne coïncident pas – les quadrants inférieur droit et supérieur gauche – dans l'ensemble, la pratique du secteur semble être de payer des commissions de suivi plus élevées et de réduire les frais de gestion nets. Seuls 8 % des OPC de l'échantillon se situent dans le groupe dont les commissions de suivi sont basses et les frais de gestion nets élevés, contre 35 % dans le groupe dont les commissions de suivi sont élevées et les frais de gestion nets bas. Ce modèle d'établissement des frais semble être le plus courant pour les fonds équilibrés, catégorie qui regroupe la plupart des fonds de fonds dans le secteur, puisque 51 % des fonds équilibrés de l'échantillon ont des commissions de suivi supérieures ou égales à 1 % et des frais de gestion nets inférieurs à 1 %⁹¹.

L'approche suivie par les sociétés d'OPC de conserver moins de frais de gestion nets pour affecter une plus grande part du total des frais de gestion au versement de commissions de suivi élevées pour les fonds de fonds peut contribuer notablement à la croissance de ces produits.

Ces dernières années, les fonds de fonds ont gagné en popularité et représentent désormais environ 47 % des actifs d'OPC à long terme, contre 37 % en 2006⁹². Les données du secteur

⁸⁹ À noter que les OPC qui répartissent également les commissions de suivi et les frais de gestion nets sont dans le troisième et le quatrième groupes, mais que tous les OPC de ces groupes ne répartissent pas également les frais de gestion globaux.

⁹⁰ Il est intéressant de noter ici que 73 % des fonds de l'échantillon gérés passivement se situent dans le groupe des frais de gestion nets et des commissions de suivi peu élevées, ce qui souligne l'existence d'un autre obstacle potentiel (et d'un conflit potentiel) à une utilisation plus répandue de ces OPC dans le secteur.

⁹¹ À noter que la présence des fonds de fonds dans ce groupe semble contredire l'argument selon lequel les frais de gestion de ces OPC sont plus élevés que les frais moyens pondérés en fonction de l'actif de leurs fonds sous-jacents en raison du rééquilibrage supplémentaire et des frais de gestion de la répartition d'actifs.

⁹² Investor Economics, *Investor Economics Insight Monthly Update* (avril 2012), annexe 1.

indiquent que, pendant quatre des cinq dernières années, la majorité des nouveaux investissements dans des OPC à long terme ont été faits dans des fonds de fonds⁹³.

Les fonds de fonds sont peut-être particulièrement intéressants pour les conseillers parce qu'il s'agit de portefeuilles d'OPC tout faits qui les dispensent désormais de sélectionner les OPC et de répartir les actifs pour leurs clients. Il leur suffit d'évaluer la convenance du fond dominant au client au lieu d'évaluer la convenance de chaque OPC composant le portefeuille. Nonobstant les économies que ces fonds leur permettent de réaliser, les commissions de suivi payables sur ces fonds sont identiques voire supérieures à celles des fonds d'actions autonomes⁹⁴.

Si les commissions de suivi élevées payables sur les fonds de fonds semblent se traduire par des frais de gestion nets moins élevés pour la société d'OPC, celle-ci profite du fait que les fonds de fonds contribuent à la croissance de ses OPC autonomes, car il s'agit généralement des fonds sous-jacents⁹⁵, ce qui a pour effet d'accroître les actifs gérés de la société et, partant, les frais de gestion qu'elle perçoit.

2. Ententes de conversion automatique

Il s'agit d'ententes en vertu desquelles les sociétés d'OPC procèdent à la conversion automatique des titres d'OPC avec frais d'acquisition reportés en titres avec frais d'acquisition du même fonds. En vertu de ces ententes, les 10 % de titres d'OPC avec frais d'acquisition reportés que l'investisseur est autorisé à faire racheter sans pénalité chaque année sont convertis automatiquement en titres du même fonds sans frais d'acquisition. Ces ententes peuvent aussi prévoir, à l'expiration de l'échéancier de rachat (lorsque les frais d'acquisition reportés sont tombés à zéro), la conversion automatique des titres en titres du même fonds sans frais d'acquisition⁹⁶. Étant donné que les commissions de suivi des OPC avec frais d'acquisition sont

⁹³ Les ventes nettes dans des fonds de fonds et des OPC autonomes à long terme s'établissaient comme suit pendant la période de cinq ans se terminant en 2011 :

Net New Money (\$billions)	2007	2008	2009	2010	2011
Long-term stand-alone funds	11.6	-11.7	9.4	9.7	8.4
Fund-of-funds	17.1	3.0	7.3	14.1	14.4
Total Net New Money	28.7	-8.7	16.7	23.8	22.8

Source: Investor Economics, Net New Money = Gross Sales - Gross Redemptions

⁹⁴ Voir la figure 10 dans la partie IV.

⁹⁵ En ce qui a trait aux fonds de fonds, le secteur a mis l'accent sur l'utilisation d'OPC connexes (« maison ») comme fonds sous-jacents plutôt que sur l'utilisation d'OPC offerts par d'autres sociétés d'OPC (fonds de tiers). À la fin de 2011, les actifs gérés pour les fonds de fonds qui investissaient dans des OPC « maison » totalisaient 150,2 milliards de dollars, alors que ceux pour les fonds de fonds qui investissaient dans des fonds de tiers totalisaient 17,5 milliards de dollars. Entre 2007 et 2011, les actifs gérés de fonds de fonds qui investissaient dans des OPC « maison » ont augmenté en moyenne de 10,5 % par année, comparativement à une baisse de 0,1 % par année pour ceux des fonds de fonds qui investissaient dans des fonds de tiers. (Source : Investor Economics). En raison de la popularité des fonds de fonds en général et de la préférence des fonds « maison » comme fonds sous-jacents, il n'est pas rare de voir des placements effectués par des OPC connexes qui comptent pour pas moins de 70 % à 90 % du total des actifs d'un OPC.

⁹⁶ Au sujet de cette pratique, l'ACFM indique dans l'Avis de réglementation aux membres RM-0041 du 8 juin 2005 que, pour que les programmes de conversion automatique respectent les règles de l'ACFM, les membres doivent au préalable fournir de l'information adéquate et obtenir le consentement des clients. Le formulaire d'information et de consentement devrait comprendre les éléments suivants :

- une ligne de signature pour attester du consentement du client à l'égard de la conversion;

généralement deux fois plus élevées que celles des OPC avec frais d'acquisition reportés⁹⁷, la conversion entraîne une augmentation de 100 % de la commission de suivi versée au conseiller à titre de rémunération sans que le client y consente ou en soit informé.

Nous nous sommes laissé dire que ces ententes de conversion ont pour objet de dissuader les conseillers de multiplier les opérations sur les titres avec frais d'acquisition reportés de leurs clients à l'échéance pour en faire de nouveaux investissements et toucher de nouveaux courtages. Or, si les ententes conçues pour réduire le potentiel d'opérations abusives sont à l'avantage des investisseurs, elles peuvent aussi entraîner un conflit d'intérêts réel ou apparent entre ces derniers et la société d'OPC. En effet, elles semblent inciter les conseillers à conserver les investissements des clients dans les OPC à long terme, ce qui répond au besoin apparent de la société d'OPC de conserver les actifs gérés. Les investissements à long terme dans les OPC sont avantageux pour la société d'OPC et les conseillers sur le plan financier, mais ils ne le sont peut-être pas autant pour les investisseurs.

Il se peut par conséquent que ces ententes de conversion jouent en faveur des sociétés d'OPC et des conseillers au détriment des investisseurs.

ii. *Conseillers*

Les courtages et les commissions de suivi intégrés aux frais de gestion des fonds peuvent :

- inciter ou donner l'impression d'inciter les conseillers à placer auprès des investisseurs les titres de certains OPC de préférence à des titres ou produits financiers comparables qui leur rapportent une rémunération moins élevée;
- pousser les conseillers à privilégier une option de souscription particulière;
- inciter les conseillers à conserver les investissements des clients dans un OPC particulier.

En règle générale, cette impression est proportionnelle au montant de la rémunération.

L'impression que les conseillers sont incités à recommander certains OPC pour toucher des courtages et des commissions de suivi plus élevés est peut-être aggravée par le « barème de rémunération » dont les courtiers se servent pour fixer les émoluments des conseillers⁹⁸. D'après ce barème, plus les conseillers rapportent de courtages ou de frais, plus la part de ces revenus qui leur revient est élevée. Certains courtiers imposent d'ailleurs un plancher aux conseillers.

-
- de l'information sur toute augmentation de la rémunération, y compris les commissions de suivi;
 - de l'information sur les éventuelles conséquences fiscales;
 - un renvoi au prospectus du fonds applicable.

L'avis indique toutefois que cette obligation ne s'applique pas lorsque l'OPC a inclus l'information dans son prospectus.

⁹⁷ Voir la note 48.

⁹⁸ Voir les articles suivants, qui décrivent le barème de rémunération : Fonds pour l'éducation des investisseurs, « How your adviser is paid », *Globe and Mail* (31 mars 2009), au <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/investor-education/investor-education-fund/getting-financial-advice/how-your-adviser-is-paid/article4203756/>; et Barrie McKenna, « The flaws in Canada's financial adviser system », *Globe and Mail* (17 février 2012), au <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/the-flaws-in-canadas-financial-adviser-system/article4171749/?page=all>.

Cette rémunération au rendement peut entraîner un décalage entre les intérêts des conseillers et ceux des investisseurs⁹⁹. Ainsi, étant donné que les commissions de suivi versées pour les fonds d'actions et les fonds équilibrés ou de répartition d'actifs (voir ci-dessus) sont généralement plus élevées que celles versées pour les fonds à revenu et les OPC marché monétaire, les conseillers peuvent avoir intérêt à les privilégier lorsqu'ils constituent un portefeuille. De même, comme les commissions de suivi versées pour les OPC avec frais prélevés à l'acquisition sont généralement deux fois plus élevées que celles versées pour les OPC avec frais d'acquisition reportés, ils peuvent être incités à favoriser cette option de souscription par rapport à d'autres.

En revanche, les conseillers débutants qui n'ont pas encore un gros volume d'affaires leur rapportant des commissions de suivi peuvent avoir davantage intérêt à privilégier les OPC avec frais d'acquisition reportés, malgré leurs commissions de suivi moins élevées, pour toucher les courtages de 5 % que la société d'OPC verse au moment de l'opération.

Dans le même ordre d'idées, les ententes de conversion automatique des titres d'OPC avec frais d'acquisition reportés de certaines sociétés d'OPC (voir ci-dessus), qui entraînent une augmentation de 100 % de la rémunération que les conseillers tirent des commissions de suivi versées pour ces titres à l'échéance, peuvent inciter les conseillers à recommander aux investisseurs de conserver à long terme leurs investissements dans un OPC donné. Toutes ces « mesures incitatives » peuvent donc influencer sur la qualité des conseils en matière d'investissement.

La norme de conduite des conseillers prévue par la législation en valeurs mobilières ne suffit peut-être pas à atténuer l'effet de ces mesures¹⁰⁰. En vertu de la législation actuelle, la norme applicable dans les territoires de common law¹⁰¹ prévoit que les conseillers doivent agir avec

⁹⁹ Voir Rob Carrick, « Rogue sales reps or Standard thinking?; E-mail to investment advisers, disavowed by insurance company, lists seven ways to make more money from clients », *Globe and Mail* (5 juillet 2012), au <http://www.theglobeandmail.com/globe-investor/personal-finance/mixed-message-rogue-sales-reps-or-standard-thinking/article4391164/?cmpid=rss1>. Cet article décrit un courriel que les représentants d'une société d'assurances canadienne avaient envoyé aux conseillers pour leur suggérer des façons d'accroître substantiellement les revenus tirés des courtages et des frais liés au placement de titres d'OPC. Les suggestions consistaient notamment à placer des titres avec frais d'acquisition reportés (car cela rapporte aux conseillers des courtages pouvant s'élever à 5 %) ou des titres offrant des commissions de suivi de 1,25 %.

¹⁰⁰ Les ACVM ont récemment relevé les principales préoccupations en matière de protection des investisseurs soulevées par la norme de conduite actuelle des conseillers. Voir le *Document de consultation 33-403 des ACVM – Norme de conduite des conseillers et des courtiers – Opportunité d'introduire dans l'activité de conseil un devoir légal d'agir au mieux des intérêts du client individuels* (25 octobre 2012), qui est disponible sur le site web des membres des ACVM. Les préoccupations sont notamment que les régimes de rémunération des conseillers et des courtiers peuvent créer des conflits entre les intérêts des courtiers et des conseillers et ceux de leurs clients (voir la Préoccupation 1 : Norme fondée sur des principes), et que l'obligation actuelle des conseillers d'évaluer la convenance au client peut se traduire par des situations dans lesquelles les investisseurs acquièrent un placement « convenable » mais à un prix supérieur, ce qui peut diminuer considérablement la valeur à long terme de leur portefeuille (voir la Préoccupation 4 : Recommandation de placements convenables ou de placements au mieux des intérêts du client). Veuillez vous reporter au Document de consultation 33-403 des ACVM pour l'exposé complet de ces préoccupations et d'autres préoccupations en matière de protection des investisseurs relativement à la norme de conduite actuelle des conseillers.

¹⁰¹ Exception faite du Québec, où le droit civil s'applique. Au Québec, en vertu de la *Loi sur les valeurs mobilières* et du *Code civil*, les conseillers ont actuellement un devoir de loyauté, une obligation de diligence et l'obligation d'agir dans le meilleur intérêt du client. Voir les articles 1309, 2138 et 2100 du *Code civil* et les articles 160 et 160.1 de la *Loi sur les valeurs mobilières*.

honnêteté, bonne foi et loyauté dans leurs relations avec leurs clients¹⁰². Les ACVM ne connaissent aucune décision des tribunaux ou d'une autorité de réglementation qui conclut que ce devoir crée un devoir fiduciaire légal obligeant les conseillers à faire passer les intérêts de leur client avant les leurs ou qu'il en est l'équivalent. Les tribunaux des territoires de common law peuvent cependant statuer qu'un conseiller a un devoir fiduciaire envers son client selon la nature de la relation conseiller-client¹⁰³.

Au devoir fondamental du conseiller d'agir avec honnêteté, bonne foi et loyauté s'ajoute l'obligation de faire des recommandations d'investissement qui conviennent au client ainsi que l'obligation de détecter les conflits d'intérêts et de les traiter¹⁰⁴. Selon les règles actuelles et les indications connexes des OAR, le conseiller doit, de manière générale, évaluer si un investissement particulier convient au client en tenant compte de ses besoins et objectifs en la matière, de sa situation financière, de sa tolérance au risque et de l'horizon temporel¹⁰⁵. Les courtages et les frais permanents associés aux investissements dans des OPC peuvent être secondaires dans l'évaluation de la convenance au client.

Par ailleurs, les règles relatives aux conflits d'intérêts n'indiquent pas expressément que la rémunération des conseillers entraîne des conflits à régler au mieux des intérêts du client. Il semble donc être loisible aux conseillers de recommander des investissements dans des OPC qui facturent des frais élevés (et versent donc des commissions de suivi plus importantes) au lieu

¹⁰² Au Canada, les règles de conduite des conseillers sont prévues par les lois sur les valeurs mobilières et les règles connexes des provinces et territoires. La norme applicable aux conseillers dans l'ensemble des territoires représentés au sein des ACVM consiste à agir avec honnêteté, bonne foi et loyauté dans leurs relations avec les clients. En Ontario, par exemple, cette norme est prévue à l'article 2.1 de la *Rule 31-505 – Conditions of Registration* de la CVMO. La législation en valeurs mobilières de plusieurs autres provinces et territoires impose aux conseillers une obligation identique ou analogue. Voir aussi l'article 2.1.1 des règles de l'ACFM. Il convient toutefois de noter que la norme légale du meilleur intérêt du client peut s'appliquer aux conseillers dans le cadre de certaines relations conseiller-client en vertu de la législation de quatre provinces : en Alberta, au Manitoba, à Terre-Neuve-et-Labrador et au Nouveau-Brunswick, les conseillers qui jouissent d'un pouvoir discrétionnaire sur les investissements de leurs clients ont l'obligation d'agir au mieux des intérêts de ces derniers. Voir le paragraphe 2 de l'article 75.2 du *Securities Act* (Alberta), l'article 154.2 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), l'article 54 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Nouveau-Brunswick) et le paragraphe 2 de l'article 26.2 du *Securities Act* (Terre-Neuve-et-Labrador).

¹⁰³ Les tribunaux canadiens font remarquer qu'en matière de fourniture de conseils, les conseillers occupent différentes positions sur un spectre : à une extrémité, les courtiers exécutants ne fournissent pas de conseils mais se contentent d'exécuter les opérations conformément aux instructions du client et ne sont donc pas visés par le devoir fiduciaire de common law; à l'autre extrémité, les conseillers et courtiers qui gèrent des comptes sous mandat discrétionnaire ont le pouvoir de réaliser des opérations et sont donc visés par ce devoir fiduciaire. L'existence d'un devoir fiduciaire de common law dans les relations qui se situent entre ces deux extrêmes est une question de fait dont la réponse dépend toujours de la nature de la relation client-conseiller. Voir *Kent v. May* (2001), 298 A.R. 71 (B.R. Alb.), aux para. 51 à 53. Voir aussi *875121 Ontario Ltd. v. Nesbitt Burns Inc.*, [1999] O.J. No. 3825 (C.S.); *Hunt v. TD Securities Inc.* (2003), 66 O.R. (3d) 481 (C.A. Ont.); et *Young Estate v. RBC Dominion Securities* (2008), [2008] O.J. No. 5418 (C.S.J. Ont.).

¹⁰⁴ La Norme canadienne 31-103 sur les *obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites* (la « Norme canadienne 31-103 ») impose aux conseillers et à leurs sociétés des obligations en matière de convenance au client et de conflit d'intérêts. Voir les sections 1 and 2 de la partie 13 de cette règle. Les règles des OAR imposent aussi à leurs membres des obligations en la matière. Voir les règles 2.1.4 et 2.2.1 de l'ACFM ainsi que les alinéas *p* et *q* de la règle 1300.1 et la règle 42 de l'OCRCVM.

¹⁰⁵ Voir les articles 13.2 et 13.3 de la Norme canadienne 31-103. Voir aussi l'Avis de réglementation aux membres RM-0069 de l'ACFM – *Lignes directrices concernant le caractère adéquat des placements* (14 avril 2008) et l'Avis 12-0109 de l'OCRCVM – *Connaissance du client et convenance au client – Orientation* (26 mars 2012).

d'options moins coûteuses, comparables et tout aussi convenables, ce qui n'est peut-être pas au mieux des intérêts de l'investisseur.

Si les conseillers ne sont pas des fiduciaires en vertu de la législation en valeurs mobilières, il n'en demeure pas moins que la plupart des investisseurs canadiens s'en remettent à eux pour obtenir des recommandations avantageuses. Selon l'étude du FEI, sept investisseurs sur dix estiment que leur conseiller ou courtier a le devoir légal de faire passer leurs intérêts avant les siens. Ils comptent sur leur conseiller pour sélectionner l'investissement qui leur convient le mieux et croient pour la plupart que c'est ce qu'il leur recommandera au risque de toucher des courtages moins élevés. En outre, la moitié des répondants (51 %) n'avaient pas d'opinion sur la possibilité que les courtages entraînent des conflits d'intérêts. Les trois quarts des investisseurs qui avaient une opinion à cet égard estimaient que leur conseiller défendrait leurs intérêts quel que soit sa rémunération¹⁰⁶. Or les investisseurs qui entretiennent cette conviction ne sont peut-être pas les premiers à se questionner sur les recommandations de leur conseiller et les incitatifs susceptibles de les influencer.

3. Le potentiel d'interfinancement du coût des courtages

Comme nous l'avons vu, une partie des frais de gestion perçus par la société d'OPC sur les actifs des OPC sert généralement à payer une partie des frais de financement des courtages versés aux conseillers pour le placement des titres d'OPC avec frais d'acquisition reportés ou réduits¹⁰⁷.

Au Canada, la pratique dominante est de faire porter équitablement aux investisseurs dans un OPC le coût du financement, quelle que soit l'option de souscription en vertu de laquelle ils ont investi. La raison en est qu'à quelques exceptions près, les OPC canadiens n'offrent pas de catégorie ou série assortie de frais de gestion différents pour chaque option de souscription. Les investisseurs qui souscrivent des titres d'OPC en vertu de l'option de frais prélevés à l'acquisition paient donc les mêmes frais de gestion (sur lesquels les coûts de financement des frais d'acquisition reportés et les courtages liés à l'option de frais d'acquisition réduits sont prélevés) que ceux qui choisissent les options de frais d'acquisition reportés ou réduits. C'est ce que l'on appelle l'« interfinancement »¹⁰⁸.

Dans une certaine mesure, il peut aussi y avoir interfinancement par les investisseurs si des commissions de suivi différentes sont versées pour différentes options de souscription. Comme nous l'avons vu, les commissions de suivi relatives aux titres d'OPC avec frais prélevés à l'acquisition sont généralement le double de celles qui sont versées pour les titres avec frais d'acquisition reportés. Ces commissions de suivi élevées sont aussi appliquées aux titres avec frais d'acquisition reportés qui sont convertis à l'échéance en titres avec frais d'acquisition en

¹⁰⁶ Ci-dessus, note 71, p. 17 et 28.

¹⁰⁷ Outre le coût des courtages, les options de souscription avec frais d'acquisition reportés ou réduits nécessitent des systèmes de tenue de dossiers complexes pour respecter les échéances et comptabiliser les rachats sans frais de tranches de 10 %. Elles sont aussi plus exigeantes pour le personnel des centres d'appel des sociétés d'OPC qui doit répondre aux demandes de renseignements des investisseurs et des conseillers sur des points comme les échéanciers, les dates d'échéance et les frais d'acquisition reportés estimatifs.

¹⁰⁸ Voir Rudy Luukko, « Most mutual funds with front-end loads sell investors short », *The Toronto Star* (21 mars 2002), p. D06, pour une analyse de la question de l'interfinancement.

vertu d'une des ententes de conversion automatique susmentionnées¹⁰⁹. Étant donné que les différentes commissions de suivi payables selon les diverses options de souscription sont généralement financées par les mêmes frais de gestion, il se peut que les investisseurs qui ont souscrit des titres avec frais d'acquisition reportés financent les commissions de suivi plus élevées qui sont versées pour les titres avec frais prélevés à l'acquisition.

En raison de ce potentiel d'interfinancement des divers coûts liés aux différentes options de souscription, certains investisseurs dans des titres d'OPC peuvent payer sans le savoir des frais de gestion plus élevés que si chaque option de souscription était distinguée par catégorie ou série.

4. Concordance entre la rémunération et les services des conseillers

Comme nous l'avons vu dans la partie IV, les commissions de suivi avaient initialement pour objet de rémunérer les courtiers pour les services que leurs conseillers offrent aux investisseurs après l'acquisition de titres d'OPC.

À l'heure actuelle, cependant, aucune règle ou indication ne précise l'objet des commissions de suivi ni ne définit les services que les conseillers sont censés fournir en contrepartie¹¹⁰.

En l'absence de règles sur les commissions de suivi, on peut supposer que le niveau de service que les investisseurs peuvent s'attendre à recevoir des conseillers devrait être proportionnel au taux de commission de suivi.

Selon la pratique du secteur, les taux de commission de suivi varient en fonction des facteurs suivants :

- le type d'OPC (ils sont plus élevés pour les fonds d'actions et les fonds équilibrés que pour les fonds à revenu et les OPC marché monétaire);
- l'option de souscription en vertu de laquelle l'investissement est effectué (ils sont plus élevés pour les OPC avec frais d'acquisition que pour les OPC avec frais d'acquisition reportés).

Outre ces facteurs, nous avons observé des taux de commission de suivi qui :

- augmentent tous les ans pendant la période de conservation et plafonnent après un certain nombre d'années;

¹⁰⁹ Nous abordons les ententes de conversion automatique dans la présente partie, sous la rubrique « **2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers** – *i. Sociétés d'OPC* ».

¹¹⁰ La Norme canadienne 81-105 sur les *pratiques commerciales des organismes de placement collectif* impose des conditions au calcul du montant de la commission de suivi (voir l'article 3.2), mais il ne définit pas ce qu'est une commission de suivi et ne prévoit pas les services que le conseiller devrait fournir en contrepartie.

- doublent à l'expiration de l'échéancier de rachat de titres avec frais d'acquisition reportés en vertu d'ententes de conversion automatique¹¹¹;
- varient selon le courtier qui place les titres¹¹².

De surcroît, selon les barèmes de rémunération des courtiers, le montant des commissions de suivi versées aux conseillers peut varier en fonction des facteurs suivants :

- les revenus que les conseillers rapportent aux courtiers sous forme de frais¹¹³;
- l'ancienneté des conseillers¹¹⁴;
- le fait que les OPC sont « maison » ou gérés par des tiers¹¹⁵.

Compte tenu de tous ces facteurs, il n'y a pas de corrélation évidente entre le taux ou le montant des commissions de suivi payables et le niveau des services que le conseiller peut fournir aux investisseurs en contrepartie.

Les recherches sur les investisseurs révèlent que le niveau de service auquel ces derniers s'attendent est indépendant des produits qu'ils choisissent ou de la façon dont ils les acquièrent. En l'occurrence, les attentes varient selon l'âge, les événements de la vie (divorce, décès du conjoint, etc.) et le montant de l'investissement¹¹⁶. La répartition des actifs et la planification financière sont les services les plus recherchés, suivis de près par les recommandations d'achat d'actions ou de titres d'OPC particuliers.

¹¹¹ Voir notre analyse des ententes de conversion automatique dans la présente partie, sous la rubrique « **2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers** – *i. Sociétés d'OPC* ».

¹¹² Il en est ainsi lorsque la société d'OPC établit des séries de titres d'OPC particulières qui sont placées par l'entremise d'un courtier de plein exercice donné. Les frais de gestion applicables à chaque série tiennent compte des différentes commissions de suivi que les courtiers demandent pour placer les titres.

¹¹³ En général, plus les conseillers rapportent de frais aux courtiers, plus la part de ces revenus qui leur revient est élevée.

¹¹⁴ L'ancienneté peut jouer lorsque la société d'OPC a une équipe de vente intégrée. Par exemple, nous savons qu'une société d'OPC verse une commission de suivi de base à tous les conseillers plus une commission supplémentaire à ceux qui sont à son service depuis moins de trois ans. L'information figurant dans le prospectus des OPC de cette société indique que cette prime vise à aider les conseillers à se constituer une clientèle.

¹¹⁵ Les conseillers peuvent toucher des commissions de suivi plus importantes pour placer des OPC « maison » (c'est-à-dire des OPC offerts par une société d'OPC liée au courtier) que pour placer des OPC de sociétés tierces.

¹¹⁶ Voir The Brondesbury Group, ci-dessus, note 71. Ces recherches révèlent que les attentes en matière de service varient selon l'âge. Les **conseils sur les types d'investissements à faire** sont un des deux principaux services pour tous les groupes d'âge. L'**établissement d'un plan financier** est l'un des deux principaux jusqu'à 59 ans, mais les **rapports réguliers sur les progrès** sont le deuxième choix des personnes de plus de 60 ans. Les personnes qui ont investi moins de 50 000 \$ ont surtout besoin d'**aide pour déterminer leurs besoins financiers à long terme**. Entre 50 000 et 99 000 \$, le principal service est l'**établissement d'un plan financier**. Au-delà de ce montant, les **conseils sur les types d'investissements à faire** (et non des actions ou des OPC en particulier) sont le principal service auquel les investisseurs s'attendent. Voir aussi POLLARA, ci-dessus, note 72. Ces recherches indiquent également que les investisseurs ont davantage recours aux conseillers pour d'autres services que la souscription de titres d'OPC à mesure que leurs revenus et le montant de leurs placements augmentent. Selon ces recherches, 54 % des personnes ayant investi moins de 25 000 \$ au total demandent d'autres services à leurs conseillers, contre 70 % des personnes ayant investi au moins 75 000 \$. Ces recherches révèlent aussi que les deux tiers (66 %) des investisseurs dans des titres d'OPC reçoivent d'autres services, comme des conseils en matière d'investissement, l'établissement d'un budget ou la planification de dépenses futures et qu'un tiers (33 %) n'en reçoivent pas.

Les recherches sur les investisseurs indiquent également que ceux-ci s'en remettent à différents degrés aux recommandations ou aux conseils qu'ils reçoivent. Certains n'ont aucune difficulté à donner à leurs conseillers un certain pouvoir discrétionnaire pour prendre des décisions d'investissement, tandis que d'autres préfèrent s'en occuper eux-mêmes¹¹⁷.

En raison de son universalité, la structure actuelle de commissions de suivi intégrées des OPC ne semble pas concorder avec la pratique actuelle qui consiste à offrir des services personnalisés à l'investisseur, en fonction de sa situation personnelle, de ses attentes et de ses préférences. Elle ne tient pas non plus compte des différents services que les divers types de conseillers et les courtiers peuvent offrir. Ainsi, la commission de suivi applicable à un investissement dans un OPC est payable, que le conseiller effectue une simple évaluation de la convenance au client ou qu'il offre davantage de services d'investissement.

Vu l'absence de lien évident entre le niveau des commissions de suivi versées aux conseillers et celui des services reçus par les investisseurs en contrepartie, on pourrait penser que le versement de ces commissions se rapporte au placement des titres d'OPC et non à la fourniture de services permanents. Si cela est le cas, on pourrait en conclure que les commissions de suivi sont plutôt des courtages versés aux conseillers sur une certaine période.

Ce décalage apparent entre la rémunération des conseillers et les services fournis aux investisseurs ressort également du fait que les investisseurs indépendants, qui se passent sciemment de conseils en matière d'investissement en souscrivant des titres d'OPC par le truchement de courtiers exécutants, paient, à quelques exceptions près, les mêmes commissions de suivi (prélevées sur les frais de gestion des OPC) que les investisseurs qui s'adressent à des conseillers de plein exercice. Nous approfondissons ce point ci-après.

5. Solutions économiques pour les investisseurs indépendants

Au Canada, peu d'options s'offrent actuellement aux investisseurs indépendants qui souhaitent souscrire des titres d'OPC sans passer par un conseiller, hormis les suivantes :

i. Ventes directes de titres d'OPC

Les investisseurs peuvent s'adresser à des vendeurs directs qui offrent leurs OPC sans frais d'acquisition¹¹⁸. Il n'existe actuellement que très peu de vendeurs directs au Canada, et leur nombre décroît depuis plusieurs années parce que certains d'entre eux ont été acquis par de grandes sociétés d'OPC qui placent principalement leurs titres au moyen de réseaux de vente

¹¹⁷ Voir POLLARA, ci-dessus, note 72. Ces recherches indiquent que 51 % des investisseurs dans des titres d'OPC discutent des options et prennent une décision avec leur conseiller, tandis que 40 % prennent eux-mêmes la décision finale sur la base des renseignements fournis par leur conseiller. De même, l'étude du Brondesbury Group indiquée à la note 71 révèle qu'environ le quart des investisseurs préfèrent que leur conseiller décide à leur place des investissements à effectuer et qu'il s'en occupe, avec ou sans permission expresse. Les personnes qui souhaitent discuter de la démarche à adopter se voient généralement proposer plusieurs choix par leur conseiller puis prennent une décision avec lui. Celles qui ne souhaitent pas en parler appellent leur conseiller pour lui demander d'effectuer des investissements ou écoutent ce qu'il leur propose puis lui donnent leur approbation.

¹¹⁸ Voir la description des vendeurs directs dans la partie III, sous la rubrique « **1. Sociétés d'OPC – iii. Indépendants** ».

employant des conseillers de plein exercice. Les vendeurs directs ne paient généralement pas de commissions de suivi ou en paient peu. Leur ratio des frais de gestion est donc inférieur à la moyenne. En décembre 2011, le ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif des OPC offerts par des vendeurs directs était de 1 %¹¹⁹, alors qu'il était de 1,93 % dans le secteur¹²⁰. Les OPC offerts par ces vendeurs nécessitent généralement une mise de fonds initiale substantielle (au moins 5 000 \$) et peuvent donc être hors de portée pour certains investisseurs. Ces OPC représentaient environ 4,4 % des actifs du secteur fin décembre 2011¹²¹.

ii. *Les OPC offerts par des courtiers exécutants et des courtiers en ligne*

Nombre de sociétés d'OPC offrent leurs titres par le truchement de courtiers exécutants. Comme nous l'avons vu dans la partie III, ces courtiers acceptent des ordres et ne donnent habituellement pas de conseils en matière d'investissement. Les investisseurs peuvent acquérir les titres offerts par ces plateformes sans payer de courtages, ce qui leur permet d'économiser sur les frais d'opération. Cependant, à quelques exceptions près, les séries de titres d'OPC offertes dans ce réseau sont d'ordinaire les mêmes que celles qui sont placées par les conseillers moyennant des commissions de suivi. Ces commissions intégrées aux frais de gestion ne sont pas retranchées, en conséquence de quoi les investisseurs indépendants qui acquièrent des titres d'OPC en passant par des courtiers exécutants paient pour des services ou des conseils qu'ils ne reçoivent jamais et qu'ils ne souhaitent pas recevoir.

Certains courtiers exécutants en ligne offrant des titres d'OPC peuvent toutefois permettre aux investisseurs indépendants de faire des économies par comparaison aux courtiers exécutants traditionnels. À l'heure actuelle, un seul courtier exécutant en ligne indépendant consent des rabais sur les commissions de suivi intégrées aux frais de gestion facturés par les OPC offerts sur sa plateforme, moyennant des frais mensuels. De plus, chaque opération sur titres d'OPC comporte des frais. Les clients de ce service obtiennent un avantage net si le montant de leurs investissements dans des OPC est suffisamment élevé pour que le rabais trimestriel sur les commissions de suivi compense les frais mensuels.

Une autre solution consiste à investir dans la série de titres à escompte de certains OPC sans frais d'acquisition actuellement offerts en ligne (série e) par quelques banques canadiennes par l'entremise de leurs plateformes de courtage réduit ou de leurs plateformes bancaires électroniques¹²². La plus grande partie des commissions de suivi est généralement déduite des frais de gestion de cette série, ce qui réduit le ratio des frais de gestion par rapport à la série originale vendue en succursale. Cette réduction tient compte du fait que les investisseurs qui choisissent cette série de l'OPC prennent eux-mêmes leurs décisions d'investissement, qu'ils ne reçoivent aucune recommandation, ne souhaitent pas en recevoir, mais passent tout de même par un courtier. Actuellement, le ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif de cette série est d'environ 0,91 %¹²³, alors qu'il s'établit à 1,93 % dans le secteur.

¹¹⁹ Source : Morningstar Direct, calculs de la CVMO.

¹²⁰ Source : Investor Economics.

¹²¹ Voir la figure 4, dans la partie IV.

¹²² Voir la note 32.

¹²³ *Investor Economics Insight Monthly Update* (juillet 2012), p.12. Nous faisons remarquer que le ratio des frais de gestion réduit de cette série peut résulter d'autres facteurs que la réduction des commissions de suivi, comme la

Fin 2011, il existait 66 séries de titres à escompte offerts en ligne (série e). Ces actifs ne représentaient toutefois que 0,3 % du total du secteur des OPC¹²⁴. Ce segment est dominé par les sociétés d'OPC appartenant aux banques canadiennes. Aucune société d'OPC indépendante n'offrant que des OPC avec frais d'acquisition ne propose de titres à escompte analogues¹²⁵.

VI. RÉFORMES RÉGLEMENTAIRES À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE

Les organismes de réglementation de grands pays ou territoires, comme le Royaume-Uni, l'Australie, l'Europe et les États-Unis, ont mis en œuvre ou proposé des réformes visant à régler les questions soulevées dans le présent document, notamment les conflits d'intérêts qui entourent la structure de rémunération intégrée, et à favoriser la transparence du coût des conseillers.

1. Royaume-Uni – Examen des placements effectués auprès des clients individuels par la FSA

En mars 2010, la Financial Services Authority (la « FSA ») a publié une version définitive de règles et d'indications portant sur la mise en œuvre d'un régime de tarification des conseillers dans le cadre de son examen des placements effectués auprès des clients individuels (*Retail Distribution Review*) (l'« examen des placements »)¹²⁶. Avec une entrée en vigueur prévue pour le 1^{er} janvier 2013, ces nouvelles règles sonnent le glas du système actuel de rémunération à la commission des conseillers au Royaume-Uni.

Les règles prévoient que les conseillers doivent fixer, de concert avec leurs clients, les tarifs qu'ils demandent pour leurs services. Ils ne peuvent plus recevoir de commissions établies par les fournisseurs de produits ou autrement intégrées dans le coût du produit. Dorénavant, leurs structures de tarification devront être fonction du niveau de services offerts plutôt que de la recommandation d'un fournisseur ou d'un produit en particulier. Le conseiller décidera avec son client de la façon dont il sera rémunéré, par exemple selon une somme fixe, un taux horaire ou un pourcentage des fonds investis, à la condition qu'il garde à l'esprit son obligation d'agir au mieux des intérêts de ses clients¹²⁷. Les frais permanents ne seront permis que lorsqu'un client paie pour un service continu qui a été présenté de façon appropriée ou lorsque le client effectue

stratégie de gestion passive suivie sur les séries en ligne et les plateformes bancaires électroniques par de nombreux OPC qui l'offrent.

¹²⁴ Voir la figure 4, dans la partie IV.

¹²⁵ Voir *Investor Economics Insight Monthly Update* (juillet 2012), p.3 : [traduction] « *Malgré sa croissance rapide, la série D n'est actuellement offerte que par trois promoteurs, le manque de disponibilité en limitant la diffusion. Cette série est surtout offerte dans les réseaux de vente des banques, notamment les courtiers exécutants en ligne qui connaissent une expansion rapide. À ce jour, les grandes sociétés d'OPC indépendantes ont évité cette version à frais de gestion réduits au minimum pour ne pas entrer en conflit avec leurs réseaux de conseillers.* »

¹²⁶ Pour un aperçu des règles de la FSA relatives à la tarification des conseillers, voir *FSA Factsheet for Financial Advisers – Improving your understanding of the Retail Distribution Review (RDR) – Adviser Charging*, en ligne au : http://www.fsa.gov.uk/smallfirms/your_firm_type/financial/pdf/rdr_adviser.pdf.

¹²⁷ À l'heure actuelle, l'ensemble des entreprises d'investissement du Royaume-Uni (qu'elles agissent à titre de conseillers ou de courtiers) doivent se soumettre à l'obligation légale [traduction] « d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle qui serve au mieux les intérêts de leurs clients. ». Voir le FSA Conduct of Business Sourcebook, COBS 2.1.1. Cette obligation semble constituer une norme restreinte du meilleur intérêt du client.

des versements réguliers pour un produit, lequel peut être annulé par le client en tout temps et sans frais.

Les nouvelles règles prévues par l'examen des placements visent également à s'assurer que les investisseurs comprennent les services reçus en exigeant de leurs conseillers qu'ils précisent si les services sont « restreints » ou « indépendants ». Le conseiller à services « restreints »¹²⁸ offrirait des conseils se limitant à des produits « maison » ou à une petite gamme de produits. Le conseiller « indépendant » offrirait des conseils qui ne se limiteraient pas à un fournisseur de produits en particulier et tiendrait compte d'une plus vaste gamme de produits d'investissement individuels, et il fournirait des conseils sans restrictions et impartiaux fondés sur une analyse approfondie et équitable du marché concerné. Dans tous les cas, les conseillers individuels seraient tenus d'adhérer à des normes professionnelles cohérentes, notamment un code de déontologie¹²⁹.

2. Australie – Réformes des conseils financiers

En avril 2010, le gouvernement australien a annoncé ses réformes « Future of Financial Advice » (les « réformes FoFA »), entrées en vigueur le 1^{er} juillet 2012¹³⁰. La conformité aux nouvelles règles sera volontaire au cours de la première année de leur application et deviendra obligatoire à partir du 1^{er} juillet 2013. Les réformes interdisent les commissions qui pourraient inciter les fournisseurs de produits à influencer les recommandations des conseillers, comme les courtages et les commissions de suivi.

Conformément au régime de tarification des conseillers de la FSA, les sociétés-conseils australiennes devront négocier leur rémunération pour les conseils directement avec leurs clients individuels. À l'instar des réformes instaurées par la FSA, les règles prises en vertu des réformes FoFA permettent aux sociétés-conseils de facturer des frais permanents uniquement si le client a accepté un plan de paiement, ou si ces frais se rattachent à la prestation d'un service continu. Les réformes australiennes précisent aussi que le conseiller doit, tous les deux ans, renouveler l'entente de services du client qui paie des frais permanents. De son côté, le client peut annuler en tout temps une entente qui prévoit le paiement de tels frais.

¹²⁸ Les nouvelles règles prévues par l'examen des placements prévoient que des conseils « restreints » peuvent inclure des conseils « de base ». Les conseils de base sont une version courte et simple de conseils financiers pour lesquels les conseillers utilisent des questions préétablies pour définir les priorités financières de l'investisseur et décider si un produit faisant partie de leur gamme de produits d'investissement et d'épargne à faible coût et fortement réglementés convient au client. Bien que le conseiller offrant des conseils « de base » doive indiquer qu'il fournit des conseils « restreints », il ne sera pas assujéti au nouveau régime de tarification des conseillers et pourra donc continuer d'être rémunéré sous forme de courtages sur la vente de produits financiers.

¹²⁹ À partir du 31 décembre 2012, chaque conseiller financier devra :

- adhérer au code de pratique de la FSA;
- posséder les qualifications appropriées pour donner des conseils financiers;
- suivre au moins 35 heures par année de formation dans le cadre des obligations de formation professionnelle continue;
- obtenir un Statement of Professional Standing d'un organisme agréé attestant qu'il respecte les normes.

¹³⁰ Voir les réformes du FoFA en ligne

au : <http://futureofadvice.treasury.gov.au/content/Content.aspx?doc=home.htm>.

Afin que les conseils financiers conviennent à un plus grand nombre d'Australiens possible, les réformes FoFA introduisent une nouvelle forme de conseils, les « conseils proportionnels ». Les conseils proportionnels n'auraient pas à être détaillés et pourraient être adaptés aux besoins exprimés par le client, réduisant ainsi le coût pour ce dernier. Cela permettrait au client d'obtenir un simple conseil plutôt qu'un plan financier complet et, de ce fait, d'engager des coûts proportionnels aux conseils reçus.

Les réformes FoFA introduiront aussi un nouveau changement, soit celui de l'obligation légale d'agir au mieux des intérêts du client, qui exige que les conseillers agissent au mieux des intérêts de leur client individuels et fassent passer les intérêts de celui-ci avant les leurs lorsqu'ils élaborent et fournissent des conseils personnels. Cette obligation sera nuancée par la notion de « mesures raisonnables », prévoyant que les conseillers seront tenus uniquement de prendre des mesures raisonnables pour s'acquitter de cette obligation, soit notamment le fait de mener des recherches raisonnables pour se renseigner sur un client et les produits financiers qui lui conviendraient. De même, la conformité à cette obligation sera mesurée en fonction de ce qui est considéré comme « raisonnable » selon le contexte dans lequel le conseil est donné. Ce qui est raisonnable dans un contexte précis correspond à ce qui est proportionnel aux besoins du client. Dès lors, si les besoins du client suggèrent qu'un conseil limité est nécessaire, le conseiller ne sera pas tenu de fournir des conseils globaux.

3. Europe

i. OPCVM IV – Document d'information clé pour l'investisseur

En vertu de la directive OPCVM¹³¹ IV mise en œuvre le 1^{er} juillet 2011, les sociétés de fonds de chacun des États membres de l'Union européenne sont tenus, depuis le 30 juin 2012, d'établir, de distribuer, de mettre à jour et de maintenir un document d'information clé pour les investisseurs pour l'ensemble de leurs fonds OPCVM et de leurs catégories d'actions.

Le document d'information clé pour l'investisseur est un résumé de deux pages, rédigé en langage simple, qui présente de l'information précontractuelle devant être transmise aux investisseurs avant le placement. Il renferme de l'information essentielle sur le fonds, notamment sur les frais d'acquisition uniques et les frais permanents du fonds, que l'investisseur doit connaître afin de prendre une décision d'investissement éclairée. Le document doit avoir un format normalisé afin de faciliter la comparaison entre les divers fonds offerts par différents fournisseurs et être rédigé dans la langue du pays dans lequel les titres du fonds sont offerts.

Le document d'information clé pour l'investisseur fournit des données normalisées sur les frais des fonds OPCVM offerts dans l'Union européenne. Les frais permanents du fonds qui y sont

¹³¹ La Directive sur les organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) a été adoptée en 1985 afin de créer un seul marché pour les fonds d'investissement en Europe. Elle a établi un ensemble d'obligations réglementaires auxquelles les organismes de placement collectif doivent se conformer pour que leurs titres puissent être vendus dans l'Union européenne. La directive OPCVM IV, mise en œuvre le 1^{er} juillet 2011, est la plus récente modification apportée à cette directive.

présentés représentent le ratio annualisé du total des coûts par rapport aux actifs du fonds. Le calcul est fondé sur une méthode normalisée qui établit les éléments à inclure ou exclure¹³².

ii. *Directive concernant les marchés d'instruments financiers de l'Union européenne II :*

En octobre 2011, la Commission européenne a publié des propositions législatives¹³³ visant la réforme complète de la Directive concernant les marchés d'instruments financiers (la « directive MiF ») qui encadre actuellement les marchés des capitaux de l'Espace économique européen¹³⁴. Le projet de loi (la « directive MiF II »), dont la mise en œuvre est prévue pour 2015, propose diverses réformes axées sur l'amélioration de la protection des investisseurs. Elles proposent notamment des normes d'information plus rigoureuses prévoyant que les conseillers expliquent clairement aux investisseurs l'existence, la nature et le montant des courtages au moment de la souscription, et des obligations plus rigoureuses pour les conseillers de sorte que les produits qu'ils recommandent à leurs clients conviennent à leurs besoins personnels à long terme.

iii. *Lignes directrices de l'Autorité européenne des marchés financiers sur les politiques et pratiques en matière de rémunération*

Le 17 septembre 2012, l'Autorité européenne des marchés financiers (l'« AEMF ») a publié un projet de lignes directrices en matière de rémunération pour les sociétés de l'Union européenne fournissant des services de placement, notamment les entreprises d'investissement, les établissements de crédit et les sociétés de gestion de fonds¹³⁵. Les lignes directrices visent à empêcher l'utilisation de mesures incitatives de rémunération trompeuses et qui peuvent donner lieu à la vente de produits financiers ne convenant pas aux investisseurs, ou à des choix d'investissement qui ne sont pas optimaux. Les principaux aspects des lignes directrices comprennent les obligations générales suivantes :

- les sociétés devraient établir et suivre de près leurs politiques et pratiques en matière de rémunération de façon à tenir compte des risques liés aux règles d'éthique et aux conflits d'intérêts qui pourraient en découler;

¹³² Toutes les sommes versées au gestionnaire de fonds d'investissement, au dépositaire, aux administrateurs des OPCVM ou aux gestionnaires de portefeuille doivent être comptabilisées. Tous les frais payés relativement aux activités qui ont été imparties (les frais liés à l'administration du fonds, à la comptabilité, à l'évaluation, au placement, les frais juridiques et réglementaires, etc.) doivent également être comptabilisés.

¹³³ Commission européenne, Proposition de Directive du Parlement européen et du Conseil concernant les marchés d'instruments financiers, abrogeant la directive 2004/39/CE du Parlement européen et du Conseil (20 octobre 2011), en ligne : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0656:FIN:fr:PDF>. Le 26 septembre 2012, le Comité sur les affaires économiques et monétaires du Parlement européen a voté en faveur de la modification du projet de loi d'octobre 2011, qui proposait à l'origine une interdiction applicable partout en l'Europe sur les courtages de tiers destinés aux conseillers. Il préconisait un assouplissement des règles en exigeant la communication de l'ensemble des incitatifs et des courtages.

¹³⁴ L'Espace économique européen est composé des 27 États membres de l'Union européenne (l'Autriche, la Belgique, la Bulgarie, Chypre, la République tchèque, le Danemark, l'Estonie, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Italie, la Lettonie, la Lituanie, le Luxembourg, Malte, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la Roumanie, la Slovaquie, la Slovénie, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni) et des trois États membres de l'AELE/EEE, soit l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège.

¹³⁵ Autorité européenne des marchés financiers, *Consultation Paper: Guidelines on remuneration policies and practices (MiFID)* (septembre 2012), ESMA/2012/570, en ligne au : http://www.esma.europa.eu/system/files/2012-570_0.pdf.

- les sociétés devraient établir des contrôles adéquats sur la mise en œuvre de leurs politiques et pratiques en matière de rémunération afin de s'assurer qu'elles atteignent les objectifs visés;
- les sociétés veillent à ce que la forme de la rémunération ne vise pas à contourner les règles et les lignes directrices.

La consultation sur les lignes directrices en matière de rémunération prend fin le 7 décembre 2012. La version finale des lignes directrices devrait être publiée d'ici le deuxième trimestre de 2013.

4. États-Unis

i. Proposition de règle 12b-2 :

Le 21 juillet 2010, la Securities and Exchange Commission (la SEC) a proposé la nouvelle règle 12b-2 prise en vertu de l'*Investment Company Act of 1940*, dont l'objectif est de réformer le paiement des commissions de suivi, actuellement désignées « 12b-1 fees » (« frais 12b-1 ») aux États-Unis. La règle 12b-2 imposerait un plafond pour les frais d'acquisition totaux pouvant être facturés à un investisseur individuel.

La proposition résulte de la reconnaissance que les commissions de suivi en étaient graduellement venues, au fil du temps, à fonctionner comme un courtage versé aux conseillers¹³⁶. Compte tenu de cette situation, la nouvelle règle 12b-2 propose d'autoriser la facturation de « frais de commercialisation et de service » d'au plus 0,25 % sur les actifs de l'OPC pour les activités connexes au placement, notamment le versement de commissions de suivi aux conseillers pour les services et les conseils qu'ils offrent de façon continue aux investisseurs. Tout montant excédentaire serait désigné comme « frais d'acquisition permanents », mais plutôt que de le déduire pendant que l'investisseur détient ses titres de l'OPC, il serait assujéti à certaines limites cumulatives. La limite serait établie d'après les frais d'acquisition de l'OPC décrits dans le prospectus, ou si aucuns frais n'y sont indiqués, elle correspondrait aux frais d'acquisition maximaux autorisés par la Financial Industry Regulatory Authority (FINRA)¹³⁷. Une fois atteinte la limite des frais d'acquisition maximaux, les actions de l'investisseur individuel seraient automatiquement converties en une catégorie d'actions de l'OPC ne comportant pas de « frais d'acquisition permanents ».

La règle 12b-2 exigerait la présentation d'information sur les « frais de commercialisation et de service » et les « frais d'acquisition permanents » dans des rubriques distinctes du prospectus de l'OPC, sous forme de pourcentage de la valeur liquidative. Il exigerait également que ces frais soient indiqués dans la confirmation des opérations de la façon suivante : i) le montant annuel de chaque type de frais, en pourcentage (%) de la valeur liquidative, ii) le montant global des « frais

¹³⁶ Voir le projet de règle 12b-2 au <http://www.sec.gov/rules/proposed/2010/33-9128.pdf>, p.37.

¹³⁷ En vertu de la disposition 2830(d)(2)(A) des règles de conduite de la NASD, les frais d'acquisition et frais d'acquisition reportés décrits dans le prospectus d'une société de placement qui facture des frais d'acquisition établis en fonction de l'actif (c'est-à-dire des commissions de suivi) ne doivent pas dépasser 6,25 %

d'acquisition permanents » qui pourraient être payés au fil du temps, en pourcentage (%) de la valeur liquidative, et iii) le nombre maximal de mois ou d'années pendant lesquels l'investisseur acquittera de tels frais.

Le projet de règle 12b-2 a suscité de nombreux commentaires de la part des intervenants du secteur et n'a pas encore été finalisé.

ii. *Étude de la SEC sur la norme du meilleur intérêt pour les conseillers en valeurs et les courtiers*

Dans le cadre de la *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010* (la « Loi Dodd-Frank »), le personnel de la SEC a publié, le 21 janvier 2011, un rapport faisant état des conclusions d'une étude¹³⁸ sur les obligations des conseillers en valeurs¹³⁹ et des courtiers¹⁴⁰. Les obligations des courtiers américains sont semblables à celles des courtiers inscrits au Canada, ceux-ci étant désignés de façon informelle dans le présent document, comme des « conseillers ».

Cette étude doit permettre à la SEC de décider s'il convient d'imposer une norme légale uniforme du meilleur intérêt du client aux courtiers et aux conseillers qui fournissent des conseils personnalisés sur des titres à des investisseurs individuels.

Actuellement, aux États-Unis, les conseillers en valeurs sont assujettis à une norme fiduciaire en vertu de l'*Investment Advisers Act of 1940* (la « Loi sur les conseillers »)¹⁴¹. En revanche, les courtiers sont généralement assujettis à une norme de convenance au client ainsi qu'à une obligation plus large de traiter les clients équitablement et à d'autres obligations¹⁴². Les courtiers n'ont généralement pas de devoir fiduciaire en vertu des lois fédérales sur les valeurs mobilières, mais les tribunaux américains ont statué qu'ils en ont un dans certaines circonstances. C'est

¹³⁸ SEC, *Study on Investment Advisers and Broker-Dealers* (janvier 2011), en ligne : <http://www.sec.gov/news/press/2011/2011-20.htm>.

¹³⁹ L'*investment adviser* (conseiller en valeurs) est la personne dont l'activité est de conseiller autrui contre rémunération sur la valeur de titres ou l'opportunité de souscrire, d'acheter ou de vendre des titres, ou de publier ou diffuser, contre rémunération et dans le cadre de ses activités habituelles, des analyses ou des rapports sur les titres (à noter qu'il faut les distinguer des courtiers, lesquels offrent ces services accessoirement et ne sont pas rémunérés à cette fin particulière).

¹⁴⁰ La *Securities Exchange Act of 1934* définit les termes « broker » et « dealer ». Le *broker* est la personne qui exerce le courtage de valeurs mobilières à titre de mandataire. Le *dealer* est la personne dont l'activité consiste à souscrire, à acheter ou à vendre des valeurs mobilières pour le compte d'une personne à titre de contrepartiste par l'entremise d'un *broker* ou d'une autre façon. L'expression « *broker-dealer* » (courtier) est souvent utilisée en raison du chevauchement de ces fonctions.

¹⁴¹ Bien que la *Loi* sur les conseillers n'utilise ni le terme *fiduciary* (« fiduciaire ») ni l'expression *best interests* (« au mieux des intérêts ») relativement à la norme de conduite à laquelle le conseiller en valeurs est tenu, la Cour suprême des États-Unis a statué que celui-ci a, dans les faits, un devoir fiduciaire; pour plus de renseignements, voir, p. ex. Michael V. Seitzinger (Service de recherche du Congrès), *The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act: Standards of Conduct of Brokers, Dealers and Investment Advisers* (19 août 2010), en ligne : www.fas.org/sgp/crs/misc/R41381.pdf.

¹⁴² Voir l'étude de la SEC, ci-dessus, note 138, aux p. 46 à 83. Nous soulignons que l'obligation de traiter le client équitablement qui incombe aux courtiers n'est pas prévue par la loi mais découle des dispositions anti-fraude de la législation fédérale américaine en valeurs mobilières. Cela semble indiquer qu'il n'existe pas à proprement parler de dispositions légales équivalentes aux dispositions actuellement en vigueur au Canada.

notamment le cas de ceux qui exercent un pouvoir discrétionnaire ou un contrôle sur les actifs de leurs clients ou qui entretiennent avec eux une relation de confiance¹⁴³.

Dans l'étude, le personnel de la SEC souligne que les conseillers en valeurs et les courtiers sont soumis à une réglementation étendue sous divers régimes. Cependant, nombre d'investisseurs individuels ne comprennent pas ni ne distinguent les fonctions des conseillers en valeurs et des courtiers. Le personnel de la SEC indique que les investisseurs trouvent souvent déconcertants les critères de diligence applicables aux conseillers en valeurs et aux courtiers pour ce qui est des conseils personnalisés en matière de valeurs mobilières. L'étude note également que les investisseurs individuels ne devraient pas avoir à se perdre dans les distinctions juridiques pour savoir le type de conseils auxquels ils ont droit. Ils devraient plutôt être protégés uniformément lorsqu'ils reçoivent des conseils personnalisés en matière de valeurs mobilières, qu'ils s'adressent à un conseiller en valeurs ou bien à un courtier.

Le personnel de la SEC recommande, dans son étude, que la SEC établisse pour les courtiers une norme fiduciaire au moins aussi rigoureuse que celle qui est actuellement imposée aux conseillers en valeurs en vertu de la *Loi* sur les conseillers. Il recommande que la norme de conduite fiduciaire uniforme :

[Traduction] « applicable à tous les courtiers et conseillers en valeurs qui fournissent des *conseils personnalisés en matière d'investissement dans des titres à un investisseur individuels* (et à tout autre client que la Commission peut désigner par règle) consiste à agir au mieux des intérêts du client, sans égard à leurs propres intérêts, financiers ou autres. » (Nos italiques.)

Or, parallèlement, le personnel de la SEC note que les investisseurs individuels devraient continuer d'avoir accès aux divers barèmes des droits, options d'ouverture de compte et types de conseils que leur offrent les conseillers en valeurs et les courtiers. Les recommandations du personnel visent à limiter les coûts et les perturbations et à ce que les investisseurs individuels aient toujours accès aux divers produits d'investissement et le choix du mode de rémunération de leurs conseillers.

À l'heure actuelle, la SEC n'a pas encore publié pour consultation de règle relative à une norme fiduciaire.

iii. Étude de la SEC concernant la littératie financière des investisseurs

Le 30 août 2012, le personnel de la SEC a publié les résultats d'une étude présentant le degré existant de littératie financière des investisseurs individuels ainsi que les méthodes et les efforts visant à l'améliorer¹⁴⁴. Réalisée en vertu de la *Loi* Dodd-Frank, l'étude suggère également des méthodes pour accroître la transparence des coûts et des conflits d'intérêts dans les opérations

¹⁴³ *Ibid.*, pages 54 et 55.

¹⁴⁴ SEC, *Study Regarding Financial Literacy Among Investors* (août 2012), en ligne : <http://www.sec.gov/news/studies/2012/917-financial-literacy-study-part1.pdf>.

comportant des services et des produits d'investissement, notamment des actions de fonds communs de placement.

L'étude conclut que les investisseurs individuels américains n'ont pas de notions de base en littérature financière et qu'ils ne sont pas bien informés des coûts liés aux placements et de leur incidence sur les rendements. Elle présente également les perceptions et les préférences des investisseurs sur les divers types d'information sur les placements, et montre que ceux-ci préfèrent recevoir l'information avant d'investir plutôt qu'après, comme c'est le cas aujourd'hui pour nombre de produits d'investissement. L'étude met expressément en lumière l'information que les investisseurs jugent utile et pertinente pour les aider à prendre des décisions éclairées, par exemple de l'information sur les frais, les objectifs de placement, le rendement, la stratégie et les risques liés au produit, ainsi que l'expérience du professionnel en finances, ses antécédents disciplinaires et les conflits d'intérêts le concernant. Les investisseurs préfèrent également que l'information soit présentée au moyen d'éléments visuels, comme des puces, des tableaux et des graphiques.

Les méthodes visait à accroître la transparence des coûts qui sont suggérées dans l'étude comprennent la présentation, dans la confirmation des opérations, de la composition de la rémunération totale d'un intermédiaire financier, notamment les types de rémunération, ainsi qu'une explication, dans l'information fournie au moment de la souscription, de la façon dont celui-ci est rémunéré relativement au compte du client. Pour accroître la transparence des conflits d'intérêts, l'étude suggère notamment de signaler si l'intermédiaire a des chances de réaliser un profit si le client investit dans certains types de produits, s'il obtient une meilleure rémunération lors de la vente de certains produits plutôt que d'autres produits comparables et, enfin, s'il peut tirer parti de la vente de produits émis par une société du même groupe.

VII. INITIATIVES RÉGLEMENTAIRES ET QUESTIONS POUR ÉTUDE

1. Initiatives réglementaires au Canada

Jusqu'à maintenant, les ACVM ont mis l'accent sur des initiatives visant une meilleure transparence des frais des OPC et des commissions intégrées afin de permettre aux investisseurs de mieux comprendre les coûts et de prendre des décisions plus éclairées. Il s'agit notamment de l'information au moment de la souscription pour les OPC, et de celle sur les coûts et les rapports sur le rendement pour les conseillers.

i. Information au moment de la souscription

La première phase du projet de régime d'information au moment de la souscription, qui a pris fin le 1^{er} janvier 2011, exige des OPC qu'ils établissent et déposent un aperçu du fonds et le versent sur le site Web de l'OPC ou de la société d'OPC.

L'aperçu du fonds améliore la transparence des frais en fournissant de l'information, sous forme de sommaire, sur les coûts liés à la souscription, à la conservation et à la vente des titres d'un OPC. Sous la rubrique « Frais du fonds », l'investisseur pourra trouver de l'information sur le ratio des frais de gestion, le ratio des frais d'opérations et les frais du fonds. Les commissions de suivi y sont également mentionnées et leur objectif est expliqué. La fourchette des taux des

commissions de suivi doit être présentée en pourcentage pour chaque option de souscription, de même que le montant équivalent de ces commissions pour chaque tranche de 1 000 \$ investie.

Les ACVM s'attendent à ce que les investisseurs lisent davantage l'aperçu du fonds que le volumineux prospectus du fonds utilisé actuellement¹⁴⁵. Le fait que l'aperçu du fonds soit court, facile à lire et que son format soit normalisé devrait contribuer à mieux faire connaître aux investisseurs les coûts et les frais permanents des OPC. L'aperçu du fonds devrait faciliter la comparaison des coûts liés à un placement dans un OPC par rapport à un autre, et leur permettre ainsi de mieux gérer l'incidence des coûts sur leur rendement. Les ACVM s'attendent d'ailleurs à ce que la transparence accrue des commissions de suivi au moyen de l'aperçu du fonds incite les investisseurs à discuter avec leurs conseillers sur les services offerts en échange du versement de commissions de suivi.

Les ACVM poursuivent la mise en œuvre progressive du projet. Le 21 juin 2012, elles ont publié pour une deuxième période de consultation un projet de règlement relatif à la mise en œuvre de la deuxième phase, qui exigerait la transmission de l'aperçu du fonds plutôt que du prospectus dans les délais prévus par la législation en valeurs mobilières¹⁴⁶. Elles proposent l'ajout d'une mention dans l'aperçu du fonds indiquant que le versement des commissions de suivi peut entraîner un conflit d'intérêts en incitant le conseiller à recommander le fonds plutôt qu'un autre placement.

Dans la phase 3, les ACVM lanceront une nouvelle consultation sur des projets prévoyant des obligations de transmission à l'investisseur de l'aperçu du fonds au moment de la souscription des titres d'OPC. Elles se pencheront sur la possibilité d'introduire un document d'information sommaire et l'applicabilité du régime d'information au moment de la souscription ou de l'achat à d'autres types de fonds d'investissement comparables.

ii. *Modèle de relation conseiller-client (Phase 2)*

Les ACVM ont le mandat d'élaborer, dans la deuxième phase du projet de Modèle de relation client-conseiller (« MRCC2 »), des obligations accrues en matière d'information sur les coûts et de nouvelles obligations relativement aux rapports sur le rendement pour les conseillers. Le projet initial a été publié pour consultation en juin 2011, suivi d'une deuxième publication le

¹⁴⁵ Les recherches concernant l'information que les investisseurs souhaitent recevoir sur les OPC, notamment notre mise à l'essai de l'aperçu du fonds, indiquent que ceux-ci préfèrent un résumé concis de l'information clé. On trouvera la liste des travaux de recherche, études et autres sources d'information sur lesquels le Forum conjoint des autorités de réglementation du marché financier s'est appuyé pour élaborer le cadre relatif à l'information au moment de la souscription à l'Annexe 4 du projet de cadre publié en juin 2007. Le projet de cadre a été publié au Bulletin de l'Autorité des marchés financiers du 15 juin 2007 - Vol. 4, n° 24, pp.27 et ss. et peut être consulté en ligne : http://www.lautorite.qc.ca/files/pdf/bulletin/2007/vol4no24/vol4no24_3-2-1-1.pdf.

¹⁴⁶ Se reporter à l'Avis de publication : Mise en œuvre de la phase 2 du régime d'information au moment de la souscription de titres d'organismes de placement collectif, Projet de Modification à la Norme canadienne 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif et Projet de modification à l'Instruction complémentaire relative à la Norme canadienne 81-101 sur le régime de prospectus des organismes de placement collectif (deuxième publication) (21 juin 2012). Les textes sont sur le site Web des membres des ACVM.

14 juin 2012¹⁴⁷. Le projet MRCC2 exigerait notamment que les conseillers transmettent ce qui suit à chaque client :

- à l'ouverture du compte, une description des frais que le client pourrait devoir payer pendant qu'il détient un placement, notamment les commissions de suivi;
- sur une base annuelle, un sommaire de tous les frais engagés par le client et de l'ensemble de la rémunération reçue par la société inscrite relativement au compte de celui-ci.

Si le conseiller reçoit des commissions de suivi pour des titres d'OPC détenus par le client pendant une période de 12 mois, il devrait inclure dans le sommaire annuel des frais, en vertu du projet MRCC2, le montant des commissions de suivi reçues sur ces placements au cours de l'année¹⁴⁸. Cette information serait accompagnée d'une mention précisant que les commissions de suivi réduisent le rendement de l'OPC pour l'investisseur.

S'il est mis en œuvre, les ACVM estiment que ce projet aidera les investisseurs à comprendre et à évaluer les coûts et les avantages des services qu'ils reçoivent de leurs conseillers et, ce faisant, qu'ils deviendront des consommateurs plus avertis, ce qui pourrait par conséquent favoriser une concurrence plus efficace entre les divers intervenants du secteur des OPC.

2. Questions pour étude

Nous prévoyons suivre l'incidence du projet d'information au moment de la souscription et du projet MRCC2, plus particulièrement sur les éléments à mettre en œuvre, pour vérifier si ceux-ci ont considérablement amélioré la sensibilisation et la compréhension des investisseurs en ce qui a trait aux frais des OPC, contribué à ce qu'ils deviennent des consommateurs mieux avertis à l'égard des produits de fonds d'investissement et des services-conseils et favorisé une concurrence plus efficace entre les divers intervenants du secteur des OPC.

Nous suivrons de près les réformes réglementaires entreprises à l'étranger dont il est question à la partie VI et leur incidence réelle sur les participants du secteur financier dans ces marchés. Nous sommes conscients que tous les effets découlant de ces réformes, notamment l'interdiction des courtages fixés par les fournisseurs de produits financiers au Royaume-Uni et en Australie, ne se manifesteront pas avant plusieurs années. Ceux-ci devront être bien compris et examinés en profondeur.

Bien que cette surveillance soit en cours, nous entendons utiliser le présent document comme point de départ pour amorcer un échange sur la structure actuelle de tarification des OPC avec les

¹⁴⁷ Se reporter à l'Avis de publication sur le projet de Modification à la Norme canadienne 31-103 sur les *obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites* et sur le projet de Modification à l'Instruction complémentaire relative à la Norme canadienne 31-103 sur les *obligations et dispenses d'inscription et les obligations continues des personnes inscrites* (deuxième publication) (14 juin 2012). Les textes sont sur le site Web des membres des ACVM.

¹⁴⁸ L'obligation d'information sur les coûts proposée en vertu du MRCC2 n'est pas exclusive aux OPC. La communication de cette information s'appliquerait à tous les produits de placement pour lesquels sont versées des commissions semblables, pour l'essentiel, à des commissions de suivi, ce qui comprendrait la rémunération du conseiller sur les titres à revenu.

participants de ce secteur et du secteur financier pour décider des interventions réglementaires qui seraient nécessaires au Canada afin de renforcer la protection des investisseurs et de favoriser la confiance dans nos marchés.

Les participants du secteur des OPC pourraient introduire eux-mêmes certains changements afin de régler les questions soulevées dans la partie V. Nous pourrions en introduire. L'incidence de chacun de ces changements sur les investisseurs et le secteur des OPC pourrait varier, et bien qu'ils puissent avantager les investisseurs, nous sommes conscients qu'ils pourraient aussi avoir des conséquences d'ordre pratique et donner lieu à des arguments opposés.

Certains des changements décrits ci-après auraient une incidence directe sur les OPC ou les sociétés d'OPC, et d'autres sur les personnes qui vendent les produits. Nous prévoyons que toute initiative des ACVM tiendrait compte de tous les fonds d'investissement et produits de valeurs mobilières comparables. Nous invitons les intéressés à nous faire part de leurs commentaires sur ces interventions et d'autres changements potentiels qui n'ont pas été abordés dans le présent document, notamment leur point de vue sur les conséquences d'ordre pratique et l'issue, négative ou positive, de chacune d'elles.

Voici certains des changements possibles :

i. Fourniture de services précis par le conseiller en échange de commissions de suivi

Afin d'harmoniser plus clairement le paiement de commissions de suivi à la prestation de services précis aux investisseurs, nous pourrions définir et communiquer l'objectif des commissions de suivi et fixer les services continus de base que les conseillers sont tenus d'offrir aux investisseurs en échange des commissions versées par les sociétés d'OPC.

Suivant cette option, le conseiller pourrait d'ailleurs se voir interdire d'accepter une commission de suivi s'il était établi que les services n'ont pas été rendus aux investisseurs. Les conseillers et leurs courtiers devraient, afin de prouver que les services continus de base ont été fournis, consigner et surveiller la nature, la portée et la fréquence des services fournis aux investisseurs dans des titres d'OPC.

Ce changement dans les attentes à l'égard des conseillers et de leurs courtiers permettrait aux sociétés d'OPC de montrer en quoi l'utilisation des actifs du fonds pour payer les commissions de suivi aux conseillers constitue un avantage pour le fond et ses investisseurs, en phase avec l'obligation de la société d'OPC d'agir au mieux des intérêts du fonds.

ii. *Catégorie de titres normalisée pour les investisseurs indépendants sans commission de suivi ou avec commissions de suivi réduites*

Chaque OPC pourrait offrir une série ou une catégorie de titres de type « sans conseils » et à faible coût que les investisseurs pourraient acquérir directement. Les frais de gestion moins élevés témoigneraient de l'absence de commissions de suivi ou de commissions symboliques versées aux conseillers, du fait que les investisseurs indépendants qui acquièrent et détiennent ces titres ne souhaitent pas recevoir de conseils. Ces titres pourraient être offerts aux investisseurs moyennant un courtage réduit, ou encore être placés directement par la société d'OPC, auquel cas celle-ci serait tenue de s'inscrire à titre de courtier en épargne collective.

iii. *Composante « commission de suivi » des frais de gestion facturée séparément et présentée comme frais distincts établis en fonction de l'actif*

La composante « commission de suivi » des frais de gestion d'un OPC pourrait être facturée séparément et présentée comme frais distincts établis en fonction de l'actif pour l'OPC. Cette option aurait l'avantage d'accroître la transparence du coût du placement, tout en faisant en sorte que les commissions de suivi soient considérées comme une dépense du fonds et que leur utilisation soit limitée. Cette mesure s'apparente à ce qui se fait actuellement aux États-Unis, où les sociétés de placement qui versent des commissions de suivi aux conseillers assument des frais 12b-1 établis en fonction de l'actif. Ces frais sont distincts des frais de gestion et servent à couvrir les coûts liés aux commissions de suivi et d'autres services relatifs au placement. La règle 12b-1 prise en vertu de l'*Investment Company Act of 1940* autorise la facturation de frais 12b-1 à une société de placement, sous réserve de la conformité à diverses obligations sur les conflits d'intérêts qui surviennent entre une société de placement et son gestionnaire de fonds lorsqu'elle assume elle-même ses frais relatifs au placement. La règle prévoit que la société de placement doit adopter un plan écrit 12b-1 décrivant tous les aspects importants du projet de financement du placement, et qu'il doit d'abord être approuvé par le conseil d'administration de la société et, de façon distincte, par les administrateurs indépendants. La règle exige expressément que les administrateurs doivent, dans leur examen du plan, conclure [Traduction] « qu'il existe une probabilité raisonnable que le plan présente des avantages pour la société et ses actionnaires »¹⁴⁹. Il prévoit par ailleurs que le conseil doit recevoir des rapports trimestriels sur toutes les charges en vertu du plan ainsi que les motifs pour lesquels elles ont été faites. Les plans et les conventions connexes doivent être approuvés annuellement par le conseil et les administrateurs indépendants, et toute augmentation importante des montants payables en vertu du plan doit être approuvée par le conseil, les administrateurs indépendants et les actionnaires du fonds.

Cette option exigerait que toute augmentation future des commissions de suivi distinctes établies en fonction de l'actif facturées à un OPC soit assujettie à l'approbation des porteurs, à l'instar des frais de gestion, qui doivent aussi être approuvés en vertu des règles actuelles applicables aux OPC¹⁵⁰. Les sociétés d'OPC seraient dès lors tenues d'informer leurs investisseurs sur les avantages qu'ils pourraient tirer d'une augmentation des commissions de suivi et de leur permettre de voter sur toute proposition d'augmentation. Des obligations de surveillance et de

¹⁴⁹ Règle 12b-1(e).

¹⁵⁰ Voir la note 80.

gouvernance supplémentaires semblables à celles prévues aux États-Unis pourraient être prévues. En particulier, toute augmentation du taux des commissions de suivi facturées à l'OPC serait assujettie à un examen du comité d'examen indépendant du fonds.

iv. Série ou catégorie distincte de fonds pour chaque option de souscription

Que ce soit conjointement à l'option mentionnée en *iii* ci-dessus ou comme solution de rechange à celle-ci, les OPC pourraient offrir une série ou une catégorie distincte de titres pour chaque option de souscription offerte (c'est-à-dire avec des frais prélevés à l'acquisition, des frais d'acquisition reportés ou réduits, et sans frais). Les différents frais de placement engagés pour chaque série ou catégorie de titres d'OPC seraient répartis uniquement entre les investisseurs de cette série ou catégorie plutôt que d'être assumés également par l'ensemble des investisseurs de l'OPC. Les frais de gestion de chaque série ou catégorie d'un OPC refléteraient ainsi les frais de placement attribuables à chaque catégorie, ce qui éliminerait tout interfinancement des coûts des commissions par les divers investisseurs dans un OPC.

Selon cette proposition, les frais de gestion des séries ou des catégories avec frais d'acquisition reportés et réduits (chacune étant désignée ci-après comme catégorie à « frais d'acquisition reportés ») devraient être plus élevés puisque ces catégories engagent les coûts du financement des courtages que la société d'OPC verse aux conseillers au moment de la souscription. À l'inverse, puisque les séries ou catégories avec frais prélevés à l'acquisition et celles sans frais n'engagent pas de tels coûts, nous serions en droit de nous attendre à ce que leurs frais de gestion respectifs soient relativement moins élevés.

À l'expiration de l'échéancier de rachat prévu, les OPC pourraient aussi convertir automatiquement les titres d'une série ou d'une catégorie à « frais d'acquisition reportés » en titres d'une série ou catégorie avec frais moins élevés puisqu'à ce moment-là, la société d'OPC aurait récupéré une bonne partie des coûts de financement engagés pour payer les courtages des conseillers lors de la souscription des titres par l'investisseur. Les porteurs de titres à frais d'acquisition reportés qui les détiennent toujours à la fin de l'échéancier de rachat devraient donc se voir accorder une réduction des frais de gestion sur leurs actifs investis¹⁵¹.

Contrairement aux sociétés canadiennes, les sociétés de placement américaines sont légalement tenues d'offrir une catégorie de titres distincte pour chaque option de souscription afin d'éviter l'interfinancement entre les investisseurs qui paient divers types de frais¹⁵². Chaque catégorie doit par ailleurs assumer elle-même ses commissions de suivi, désignées « 12b-1 fees » (« frais 12b-1 »), qui sont facturées séparément des frais de gestion pour chaque catégorie et qui reflètent les frais de placement distincts attribuables à chacune d'elle. Puisque les catégories à « frais

¹⁵¹ Nous soulignons qu'à l'heure actuelle, au moins deux sociétés d'OPC canadiennes offrent une série distincte de titres d'OPC pour chaque option de souscription, et transfèrent automatiquement les investisseurs de leurs séries à frais d'acquisition reportés dans une série comportant des frais de gestion moins élevés à l'expiration de l'échéancier de rachat.

¹⁵² Selon la règle 18f-3 pris en vertu de l'*Investment Company Act of 1940*, un fonds commun de placement peut émettre plus d'une catégorie de titres comportant droit de vote, à la condition qu'il y ait pour chaque catégorie une entente différente relative aux services offerts aux actionnaires ou au placement de titres, ou aux deux, et que tous les frais se rapportant à cette entente soient acquittés. Les catégories de titres généralement offertes par les sociétés de placement américaines comprennent des titres de catégorie A (frais prélevés à l'acquisition), de catégorie B (frais d'acquisition reportés) et de catégorie C (frais d'acquisition réduits/« frais 12b-1 »).

d'acquisition reportés » et à frais d'acquisition réduits aux États-Unis doivent assumer les coûts de financement, elles facturent des frais 12b-1 plus élevés, dont une partie sert habituellement à acquitter ces coûts de financement, le reste étant versé au conseiller. Les frais 12b-1 attribuables à ces deux catégories avec frais d'acquisition reportés s'élèvent généralement à 1,0%; pour la catégorie avec frais prélevés à l'acquisition, ils se situent plutôt autour de 0,25 %. La réglementation américaine prévoit un plafond de 1 % pour les frais 12b-1 pouvant être facturés aux catégories avec frais prélevés à l'acquisition¹⁵³ et de 0,25 % pour les catégories sans frais¹⁵⁴.

En conséquence, chaque catégorie d'actions d'une société de placement américaine a un ratio des frais de gestion différent ainsi que des frais 12b-1 qui varient afin de justifier la différence du ratio. Les catégories avec frais prélevés à l'acquisition et celles sans frais ont les ratios des frais de gestion les plus faibles, alors que les catégories à frais d'acquisition reportés et réduits ont les ratios des frais de gestion les plus élevés.

Aux États-Unis, les sociétés de placement doivent également, à l'expiration de l'échéancier de rachat, convertir automatiquement les titres d'une catégorie à frais d'acquisition reportés d'un investisseur en titres d'une catégorie avec des frais prélevés à l'acquisition moins élevés¹⁵⁵. Cette conversion automatique tient compte du fait que les coûts de financement associés au paiement des commissions aux conseillers ont depuis été récupérés, et que les investisseurs ne devraient plus avoir à assumer indirectement ces coûts. Cette mesure est également en phase avec le devoir fiduciaire auquel sont assujettis les administrateurs du conseil de la société de placement en vertu de l'*Investment Company Act of 1940*¹⁵⁶.

v. *Plafonnement des courtages*

La tranche des actifs de l'OPC utilisée pour verser des commissions de suivi aux conseillers pourrait être plafonnée de façon à réduire les conflits d'intérêts apparents et le manque de correspondance entre la rémunération des conseillers et les services décrits à la partie V. Il s'agirait de plafonner les frais distincts établis en fonction de l'actif dont il est question au point *iii* ci-dessus. De surcroît, les commissions de suivi pourraient être simplement désignées ou décrites comme des « courtages permanents » dans les documents d'information de l'OPC, ce qui favoriserait une meilleure transparence de leur principal objectif pour les investisseurs.

¹⁵³ En vertu de la disposition 2830(d)(2)(E) et du sous-alinéa 2830(d)(5) des règles de conduite de la NASD, le conseiller ne peut offrir ou vendre d'actions d'une société de placement si les commissions de suivi (désignées, aux États-Unis, « 12b-1 fees » (« frais 12b-1 »)) indiquées dans le prospectus excèdent, au total, 1 % par année. Ce plafond de 1 % est composé d'un plafond de 0,75 % sur les frais de remboursement relatifs au placement et un plafond de 0,25 % sur les frais de services.

¹⁵⁴ En vertu du sous-paragraphe 2830(d)(4) des règles de conduite de la NASD, le conseiller ne peut indiquer qu'une société de placement ne facture aucuns frais d'acquisition si elle prélève des frais à l'acquisition ou facture des frais d'acquisition reportés, ou qu'elle verse une commission de suivi supérieure à 0,25 % par année.

¹⁵⁵ Selon la règle 18f-3 pris en vertu de l'*Investment Company Act of 1940*, une société de placement peut offrir une catégorie assortie d'un privilège de conversion si les actions d'une catégorie de la société seront échangées automatiquement contre des actions d'une autre catégorie de la société après un certain délai, à la condition qu'aucuns frais d'acquisition ni autres charges ne soient facturés et que le total des frais, y compris les frais 12b-1, pour la catégorie visée ne soit pas supérieur à celui des frais, y compris les frais 12b-1, de la catégorie de titres acquis.

¹⁵⁶ Article 36 de l'*Investment Company Act of 1940*.

En plus de plafonner les commissions de suivi au niveau de l'OPC ou comme solution de rechange, nous pourrions plafonner les frais d'acquisition totaux, soit la somme des frais d'acquisition initiaux et des « courtages permanents » qui pourraient être payés par un investisseur individuel relativement au compte pendant la durée de son placement dans un OPC. Une fois la limite atteinte, les participations de l'investisseur pourraient être automatiquement converties en une série ou catégorie de titres de l'OPC qui ne comporte pas de frais d'acquisition permanents établis en fonction de l'actif. Cette mesure aurait l'avantage de rassurer l'investisseur quant aux courtages totaux qu'il aurait à payer.

La réglementation américaine impose des plafonds pour les courtages payés par les investisseurs dans des titres d'OPC qui interdisent aux conseillers membres de la FINRA d'offrir et de vendre des actions d'une société de placement si les frais d'acquisition décrits dans le prospectus sont excessifs. Le caractère « excessif » est établi en fonction des limites précises sur les frais d'acquisition prévues par les règles de conduite de la FINRA¹⁵⁷. Ces mêmes règles imposent également des plafonds sur les taux de commissions de suivi pour les sociétés de placement comportant des frais¹⁵⁸ et celles ne comportant aucuns frais¹⁵⁹.

vi. Instauration de normes ou d'obligations supplémentaires pour les conseillers

En vue de contribuer à réduire les conflits d'intérêts réels ou apparents découlant du système de rémunération intégrée des conseillers qui peuvent donner lieu à une désharmonisation entre les intérêts des conseillers et ceux des investisseurs, nous pourrions notamment exiger des conseillers qu'ils fassent passer les intérêts de leurs clients avant les leurs.

Comme il en a déjà été question, les recherches menées sur les investisseurs montrent que ceux-ci supposent que les conseillers ont déjà l'obligation légale d'agir au mieux de leurs intérêts¹⁶⁰. Or, dans les territoires de common law canadiens, la norme réglementaire actuelle prévoit que le conseiller doit « agir de bonne foi et avec honnêteté et équité avec ses clients »¹⁶¹.

Nous avons lancé une consultation sur l'opportunité d'introduire dans l'activité de conseil le devoir d'agir au mieux des intérêts afin de répondre aux appréhensions possibles en matière de protection des investisseurs relativement à la norme de conduite actuelle à laquelle les conseillers sont tenus envers leurs clients individuels. Nous vous invitons à consulter le Document de consultation 33-403 des ACVM pour obtenir un exposé complet des principales appréhensions en matière de protection des investisseurs que nous avons relevées concernant la norme de conduite actuelle pour les conseillers au Canada ainsi qu'une analyse des avantages potentiels d'imposer légalement une norme du meilleur intérêt du client et des arguments opposés¹⁶².

¹⁵⁷ Voir la note 137.

¹⁵⁸ Voir la note 154.

¹⁵⁹ Voir la note 154.

¹⁶⁰ Voir la note 106 et l'exposé à la partie V sous le titre « **2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers – ii. Conseillers** ».

¹⁶¹ Voir les notes 101 et 102 et l'exposé connexe à la partie V sous le titre « **2. Conflits d'intérêts potentiels chez les sociétés d'OPC et les conseillers – ii. Conseillers** ».

¹⁶² Voir le Document de consultation 33-403 des ACVM, note 100 ci-dessus.

vii. Fin de la pratique des sociétés d'OPC d'établir la rémunération du conseiller

Afin de régler les conflits d'intérêts réels ou apparents liés à la rémunération intégrée des conseillers tout en favorisant la transparence, la négociabilité et l'équité des coûts rattachés aux services continus des conseillers pour les investisseurs, des mesures semblables à celles qui sont mises en œuvre au Royaume-Uni et en Australie pourraient être adoptées pour interdire le versement aux conseillers de commissions de vente et de suivi établies par les sociétés d'OPC. La rémunération des conseillers ne serait plus intégrée aux frais de gestion facturés sur l'OPC; les conseillers devraient plutôt discuter avec leurs clients de la façon dont ils seraient rémunérés pour la vente des placements dans l'OPC et les services continus connexes et obtenir leur approbation sur le modèle de rémunération proposé.

Suivant ce modèle, les frais associés à l'acquisition de titres d'un OPC pourraient être acquittés au moyen d'une déduction du placement du client ou de façon séparée. Des frais permanents pourraient être prélevés uniquement lorsqu'un client paie pour recevoir des services continus, comme l'examen du rendement de ses placements, ou lorsqu'il effectue des achats préautorisés sur une base permanente. Dans chaque cas, le client serait clairement informé des services auxquels il est en droit de s'attendre en échange du paiement convenu.

Selon cette option, le ratio des frais de gestion d'un OPC représenterait les coûts d'exploitation du fonds, indépendamment de la rémunération des conseillers, ce qui faciliterait l'accès aux frais d'acquisition et des services des conseillers et des coûts opérationnels de l'OPC et leur comparaison.

Cette option aurait la plus grande incidence sur les modèles d'affaires actuels, mais il s'agit de la façon la plus simple de rapprocher les intérêts des sociétés d'OPC et des conseillers de ceux des investisseurs. Les courtages n'entreraient plus en ligne de compte lors de la vente de titres d'OPC.

VIII. CONSULTATION

Nous invitons tous les intéressés à commenter les questions soulevées et les options réglementaires proposées en présentant leur mémoire au plus tard le 12 avril 2013.

Bien que le présent document mette l'accent sur les OPC, les questions que nous avons soulevées ne se limitent pas aux OPC. Ainsi, nous prévoyons que les options réglementaires envisageables comprendraient un examen de l'ensemble des fonds d'investissement et des produits de valeurs mobilières comparables. Nous invitons donc les intervenants des secteurs des fonds d'investissement et des produits financiers, et non uniquement du secteur des OPC, à commenter nos propositions.

Compte tenu de l'importance des questions soulevées et de leurs conséquences, nous entendons organiser une table ronde ou une conférence technique pour discuter des questions et des commentaires reçus. Les échanges nous permettront d'évaluer les options réglementaires, s'il y a lieu, à privilégier.

Les mémoires reçus ne sont pas confidentiels. Tous les commentaires seront publiés sur le site Web de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, à l'adresse www.osc.gov.on.ca. Nous remercions d'avance les intervenants de leur participation.

Transmission des commentaires

Veillez adresser vos commentaires aux membres des ACVM énumérés ci-dessous :

British Columbia Securities Commission
Alberta Securities Commission
Saskatchewan Financial Services Commission
Commission des valeurs mobilières du Manitoba
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
Autorité des marchés financiers
Commission des valeurs mobilières du Nouveau-Brunswick
Registrar of Securities, Île-du-Prince-Édouard
Nova Scotia Securities Commission
Superintendent of Securities, Terre-Neuve-et-Labrador
Surintendant des valeurs mobilières, Territoires du Nord-Ouest
Surintendant des valeurs mobilières, Yukon
Surintendant des valeurs mobilières, Nunavut

Veillez n'envoyer vos commentaires qu'aux adresses suivantes et ils seront distribués aux autres membres des ACVM.

M^e Anne-Marie Beaudoin
Secrétaire générale
Autorité des marchés financiers
800, square Victoria, 22^e étage
C.P. 246, tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1G3
Télécopieur : 514-864-6381
Courriel : consultation-en-cours@lautorite.qc.ca

The Secretary
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
20 Queen Street West
Suite 1900, Box 55
Toronto (Ontario) M5H 3S8
Télécopieur : 416-593-2318
Courriel : comments@osc.gov.on.ca

Questions

Pour toute question, veuillez vous adresser à l'une des personnes suivantes :

Chantal Leclerc
Analyste experte, Direction de la réglementation

Autorité des marchés financiers
Téléphone : 514-395-0337, poste 4463
Courriel : chantal.leclerc@lautorite.qc.ca

Sophie Fournier
Analyste, Direction des fonds d'investissement
Autorité des marchés financiers
Téléphone : 514-395-0337, poste 4426
Courriel : sophie.fournier@lautorite.qc.ca

Jean-Philippe Petit
Direction des pratiques de distribution et des OAR
Autorité des marchés financiers
Téléphone : 418-525-0337, poste 4819
Courriel : jean-philippe.petit@lautorite.qc.ca

Kathryn Anthistle
Senior Legal Counsel
Legal Services Branch
Capital Markets Regulation Division
British Columbia Securities Commission
Téléphone : 604-899-6563
Courriel : kanthistle@bcsc.bc.ca

Christopher Birchall
Senior Securities Analyst
Corporate Finance
British Columbia Securities Commission
Téléphone : 604-899-6722
Courriel : cbirchall@bcsc.bc.ca

Bob Bouchard
Chef de l'administration
Commission des valeurs mobilières du Manitoba
Téléphone : 204-945-2555
Courriel : Bob.Bouchard@gov.mb.ca

Rhonda Goldberg
Director, Investment Funds Branch
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
Téléphone : 416-583-3682
Courriel : rgoldberg@osc.gov.on.ca

George Hungerford
Senior Legal Counsel, Legal Services Branch
Corporate Finance Division
British Columbia Securities Commission
Téléphone : 604-899-6690
Courriel : ghungerford@bcsc.bc.ca

Ian Kerr
Senior Legal Counsel, Corporate Finance
Alberta Securities Commission
Téléphone : 403-297-4225
Courriel : Ian.Kerr@asc.ca

Heather Kuchuran
Senior Securities Analyst
Financial and Consumer Affairs of Saskatchewan
Téléphone : 306-787-1009
Courriel : heather.kuchuran@gov.sk.ca

Chantal Mainville
Senior Legal Counsel, Project Lead
Investment Funds Branch
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
Téléphone : 416-593-8168
Courriel : cmainville@osc.gov.on.ca

Rose Park
Legal Counsel
Investment Funds Branch
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
Téléphone : 416-593-2198
Courriel : rpark@osc.gov.on.ca

Dennis Yanchus
Economist
Strategy and Operations – Economic Analysis
Commission des valeurs mobilières de l'Ontario
Téléphone : 416-593-8095
Courriel : dyanchus@osc.gov.on.ca

Annexe I

DIFFÉRENCES ENTRE LES STRUCTURES DE TARIFICATION DES OPC CANADIENS ET DES OPC ÉTRANGERS

Les recherches et articles récemment publiés qui comparent les coûts des OPC de différents pays mettent généralement l'accent sur le niveau des ratios des frais de gestion. Lorsqu'elles comparent les ratios des frais de gestion moyens des OPC de différents pays, ces études en viennent systématiquement à la conclusion que les frais des OPC au Canada sont parmi les plus élevés au monde. Or, ces conclusions ne tiennent généralement pas compte des caractéristiques propres à chaque marché ni de la façon dont celles-ci pourront probablement avoir une incidence sur le montant des frais des OPC de ces pays.

Le ratio des frais de gestion moyen d'un OPC dans un pays est influencé en grande partie par la structure de ses marchés des capitaux, notamment les pressions subies par les sociétés d'OPC qui doivent fonctionner et se livrer concurrence, ainsi que par le cadre réglementaire applicable. Dès lors, avant de comparer les frais des OPC, il est primordial de comprendre les distinctions entre le marché canadien et les marchés encadrés par d'importantes autorités de réglementation.

Voici des facteurs qui peuvent influencer sur les coûts moyens des fonds dans un pays :

- *Objectif de placement/catégorie d'actifs du fonds* : Les fonds à revenu et les OPC marché monétaire comportent généralement un ratio des frais de gestion plus bas que les fonds d'actions. Parmi ces derniers, les ratios des frais de gestion des fonds spécialisés dans certains secteurs d'activité ou ceux qui investissent dans des actions de sociétés internationales sont généralement plus élevés puisque leur gestion tend à être plus coûteuse. Les pays dont les actifs gérés des OPC sont principalement composés d'actions ou d'autres fonds comportant un ratio des frais de gestion plus élevés afficheront un ratio des frais de gestion global plus élevé. À l'inverse, les pays dont les actifs gérés des OPC sont principalement composés d'OPC marché monétaire afficheront un ratio des frais de gestion global plus bas.

Dans le même ordre d'idées, la gestion passive ou active d'un OPC peut avoir une incidence sur le ratio des frais de gestion. Le ratio des frais de gestion des fonds qui sont gérés passivement (comme les fonds indiciels) sont généralement moins élevés. Les pays dont les actifs gérés des OPC comprennent une part importante de fonds indiciels afficheront un plus faible ratio des frais de gestion.

- *Taille moyenne de l'OPC et du compte des porteurs de titres individuels* : Les grands OPC font généralement état d'économies d'échelle et, partant, affichent des ratios des frais de gestion moins élevés. En outre, le ratio des frais de gestion des OPC dont les soldes moyens des comptes de leurs porteurs de titres sont plus élevés, comme les fonds axés sur les investisseurs institutionnels ou fortunés, est généralement plus bas que celui des autres fonds. Cette situation découle du fait que le compte de chaque porteur, sans

égard à sa taille, exige certains services de base (comme la tenue de dossiers, l'envoi de documents relatifs au compte, le soutien au centre d'appel, etc.), et que le coût de ces services est généralement semblable pour tous les comptes. Ainsi, un fonds composé principalement d'investisseurs individuels et qui a, par conséquent, un nombre important de comptes de porteurs dont les soldes moyens sont plus bas, engageront habituellement plus de ces frais de base. Il affichera donc un ratio des frais de gestion relativement plus élevé qu'un fonds dans lequel des investisseurs institutionnels ou fortunés ont principalement investi.

- *Réseaux de vente de titres d'OPC* : La nature des réseaux de vente des titres d'OPC aux investisseurs d'un pays peuvent avoir une influence notable sur le niveau de ses ratios des frais de gestion. Par exemple :
 - dans les pays où les sociétés d'OPC dépendent largement de conseillers pour vendre les titres, le ratio des frais de gestion sera généralement plus élevé en raison des coûts associés à la rémunération des conseillers pour leurs services, surtout s'ils sont intégrés au ratio des frais de gestion du fonds;
 - dans les pays où l'utilisation de comptes tarifés auprès de conseillers est plus fréquente (les conseillers étant rémunérés pour leurs services directement par les investisseurs plutôt qu'au moyen de frais intégrés aux frais de gestion des fonds) et, ainsi, où les coûts liés aux frais intégrés sont plus bas, le ratio des frais de gestion sera généralement moins élevé;
 - dans les pays qui ont un marché de régimes de retraite liés au travail élaboré et non distinct (en termes de prix et de produits offerts) qui permet aussi la vente de titres d'OPC aux investisseurs, le ratio des frais de gestion sera généralement moins élevé.
- *Taxes* : Des taxes de vente peuvent s'appliquer aux frais de gestion d'OPC dans certains pays (par exemple au Canada et en Australie), ce qui peut avoir pour effet de gonfler la facture totale des ratios des frais de gestion.
- *Réglementation* : Le cadre réglementaire régissant les OPC dans un pays peut avoir une incidence sur le ratio des frais de gestion global, notamment lorsque la législation impose des plafonds sur les divers frais du fonds (comme aux États-Unis).
- *Concurrence* : La taille relative du secteur des fonds, le nombre de sociétés d'OPC et leur part de marché respective, le nombre et la taille des sociétés d'OPC et des courtiers intégrés par rapport à ceux qui sont indépendants peuvent avoir une incidence sur la dynamique de concurrence dans chaque pays et, partant, sur le montant global des ratios de frais de gestion. De surcroît, le fait que le marché concerné soit ouvert ou non aux fonds étrangers peut également favoriser la concurrence. Généralement, plus la concurrence est grande, plus le choix sera vaste pour l'investisseur et plus les frais seront variés.

À la fin de la présente annexe, nous incluons un tableau qui donne un aperçu du secteur des fonds où ils se livrent concurrence au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Australie.

Le tableau met en lumière certains facteurs dont il est question ci-dessus, notamment les différences entre les différents cadres réglementaires qui pourraient avoir une incidence sur le pourcentage global du ratio des frais de gestion dans chacun des pays. Voici une liste de certains de ces facteurs propres à chaque pays et d'autres facteurs pertinents qui peuvent influencer sur leur pourcentage global du ratio des frais de gestion :

Canada :

- Des quatre pays, c'est le Canada qui compte le plus petit secteur d'OPC. Les sociétés d'OPC y sont les moins nombreuses. Les 10 sociétés d'OPC en importance détiennent 75 % de tous les actifs gérés par les OPC canadiens;
- L'OPC canadien moyen est près de 7 fois plus petit que le fonds américain moyen;
- La vente de titres d'OPC au Canada se fait généralement par l'intermédiaire d'un conseiller. À la fin de 2011, 91 % des actifs des fonds d'investissement avaient été acquis et étaient détenus par des investisseurs au moyen de réseaux de vente auquel participait un conseiller, et plus de 80 % des investisseurs ont déclaré avoir effectué leur dernier achat auprès d'un conseiller¹;
- Le secteur des OPC au Canada est principalement formé d'investisseurs individuels. Fin 2011, seuls 7,5 % des actifs des OPC se trouvaient dans des comptes institutionnels²;
- Il repose davantage sur les commissions de suivi que dans les autres pays, et affiche les taux de commission de suivi les plus élevés des quatre pays présentés dans le tableau;
- Fin 2011, les fonds d'actions et les fonds équilibrés (dont les ratios des frais de gestion sont plus élevés que ceux des fonds à revenu et des OPC marché monétaire) représentaient 68 % des actifs du secteur des OPC alors les OPC marché monétaire (dont les ratios des frais de gestion sont plus bas) représentaient environ 5 %³;
- En juin 2012, les OPC indiciaires (dont les ratios des frais de gestion sont généralement moins élevés) représentaient une part minime des actifs gérés, soit uniquement 1,5 % des actifs gérés des OPC⁴;
- Comparativement aux autres pays, le marché des régimes de retraite à cotisations définies est très petit; il n'est pas donc représenté de façon significative dans la vente de titres d'OPC auprès d'investisseurs⁵. Fin juin 2011, un montant estimatif de 49 milliards de dollars a été investi dans les régimes enregistrés d'épargne-retraite collectifs et 46 milliards dans les régimes à cotisations définies⁶. Ce marché potentiel pour les

¹ Voir les notes 4 et 5 du Document de consultation.

² Source : Investor Economics. Les placements effectués par les fonds de fonds, les fonds distincts, les fonds de sociétés d'assurances et les conseils privés en matière d'investissement dans des OPC ont été exclus.

³ Source : Investor Economics.

⁴ Source : Investor Economics, *ETF and Index Funds Report*, deuxième trimestre, 2012.

⁵ Selon les statistiques mondiales concernant les régimes de retraites de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), en 2011, les régimes à cotisations définies ne représentaient que 3 % du total des actifs détenus dans des régimes de retraite au Canada, contrairement à 39,4 % aux États-Unis et 89,1 % en Australie.

⁶ Source : Benefits Canada 2011 CAP Suppliers Directory. Les actifs des régimes à cotisations définies du secteur privé y sont indiqués.

sociétés d'OPC⁷ correspondrait, collectivement, à environ 10,2 % des actifs gérés du secteur des OPC⁸.

États-Unis :

- Le marché américain des OPC, dont les actifs gérés s'élevaient à 12,8 billions de dollars à la fin de 2011, est sans contredit le plus important marché au monde avec une part de 49 % des actifs des OPC à l'échelle mondiale⁹.
- Il compte le plus grand nombre de sociétés d'OPC, et les 10 plus importantes d'entre elles détiennent 53 % de tous les actifs gérés des OPC aux États-Unis.
- Les OPC américains ont une taille moyenne importante (1,58 milliards de dollars canadiens).
- Le placement des titres des OPC américains est moins tributaire des conseillers qu'au Canada :
 - Les régimes de retraite d'employeurs (les régimes prévus par le 401(k)/régimes à cotisations définies) occupent une part importante des OPC dont des titres ont été placés auprès d'investisseurs. Ce type d'OPC ne comporte généralement pas de frais d'acquisition¹⁰. Fin 2011, 21 % des actifs des OPC américains étaient détenus par des investisseurs dans des régimes à cotisations définies¹¹;
 - En 2011, 54 % des ménages américains qui détenaient des titres d'OPC à l'extérieur d'un régime de retraite d'employeur les avaient acquis auprès d'un conseiller, alors que 32 % les avaient acquis directement (c'est-à-dire auprès de la société d'OPC ou par l'entremise d'un courtier exécutant)¹².
- À l'extérieur des régimes de retraite d'employeurs, 11 % des actifs des OPC étaient détenus, à la fin de 2011, par des investisseurs institutionnels¹³.
- Le plafond prévu par la loi pour les commissions de suivi (les frais 12b-1) versées relativement aux fonds américains s'établit annuellement à 1 %, et pour les commissions de suivi versées pour les fonds sans frais d'acquisition, à 0,25 %¹⁴.
- Les OPC marché monétaire (dont les ratios des frais de gestion sont faibles) occupent une part prépondérante de la répartition globale des actifs des OPC américains, soit 23 % des

⁷ Les actifs détenus dans les REER collectifs et dans les régimes à cotisations définies seraient investis en majorité dans les fonds d'investissement.

⁸ Source : Calculs de la CVMO effectués d'après les données tirées du *2011 CAP Supplier Directory* de Benefits Canada et *Investor Economics 2012 Household Balance Sheet*.

⁹ Investment Company Institute, *2012 Investment Company Fact Book*, 52nd Edition.

¹⁰ Aux États-Unis, les titres d'OPC sans frais d'acquisition sont généralement moins coûteux que ceux au Canada puisque les commissions de suivi (les frais 12b-1) sont limitées en vertu de la loi à au plus 0,25 % par année (voir la note 155 du document de consultation). Au Canada, les fonds sans frais d'acquisition peuvent comporter des commissions de suivi pouvant atteindre 1,50 %.

¹¹ Investment Company Institute, ci-dessus, note 9.

¹² Investment Company Institute, *Profile of Mutual Fund Shareholders, 2011* (février 2012). Il convient de souligner que les OPC acquis directement auprès de la société d'OPC ou par l'intermédiaire d'un courtier exécutant sont des fonds qui ne comportent généralement pas de frais d'acquisition et dont les commissions de suivi (les frais 12b-1) sont limitées en vertu de la loi à au plus 0,25 %.

¹³ Investment Company Institute, ci-dessus, note 9.

¹⁴ Voir les notes 153 et 154 du document de consultation.

actifs gérés des OPC à la fin de 2011. Les fonds d'actions et les fonds équilibrés (dont les ratios des frais de gestion sont plus élevés) représentaient 54 % des actifs gérés des OPC à la fin de 2011¹⁵;

- Les fonds indiciaires (qui ont généralement des ratios des frais de gestion inférieurs à ceux des fonds gérés activement) représentaient environ 9 % des actifs gérés des OPC¹⁶.

Royaume-Uni :

- Le Royaume-Uni compte 241 sociétés d'OPC et les 10 plus importantes détiennent 45 % de tous les actifs gérés des OPC.
- Les fonds OPCVM admissibles peuvent prendre part au marché des fonds¹⁷. En décembre 2011, un montant de 5,6 billions d'euros étaient investis dans des fonds OPCVM admissibles¹⁸.
- Le placement des titres d'OPC britanniques est moins tributaire des conseillers qu'au Canada :
 - en 2011, les plateformes de fonds¹⁹ (*fund platforms*) représentaient 41 % des ventes brutes de fonds individuels²⁰;
 - en 2010, les ventes directes à des investisseurs faites par des sociétés d'OPC représentaient 13 % des ventes brutes de fonds individuels²¹.
- Les caisses de retraite constituent la plus importante catégorie de clients institutionnels au Royaume-Uni, soit 50,3 % (1,2 billion de livres sterling) des actifs des clients institutionnels. Les régimes à cotisation définies représentent environ 36 % des actifs de ces caisses de retraite, et occupent une place dans la vente des titres d'OPC²².

¹⁵ Investment Company Institute, ci-dessus, note 9. Il faut souligner qu'aux États-Unis, les fonds équilibrés sont désignés comme des fonds hybrides.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ Les fonds OPCVM étrangers peuvent prendre part au marché des fonds au Royaume-Uni, sous réserve de la conformité à la réglementation qui encadre ce type de fonds. Ils peuvent être vendus aux investisseurs individuels des États membres de l'Union européenne.

¹⁸ European Fund and Asset Management Association (EFAMA), Investment Fund Industry Fact Sheet, décembre 2011.

¹⁹ Au Royaume-Uni, les plateformes de fonds s'apparentent au courtage à escompte au Canada. Les investisseurs y sont généralement libres d'investir en ligne dans divers produits, notamment des OPC, et bénéficient souvent d'un escompte. La partie des commissions de suivi qui serait normalement versée aux conseillers revient plutôt à la plateforme, qui la retourne souvent au client.

²⁰ Investment Management Association, *Asset Management in the UK 2011-2012, The IMA Annual Survey* (septembre 2012)

²¹ Investment Management Association, *Asset Management in the UK 2010-2011, The IMA Annual Survey* (juillet 2011)

²² Voir Investment Management Association, ci-dessus, note 20. Le gouvernement britannique a introduit des réformes réglementaires en 2012 devant être mises en œuvre progressivement au cours des quatre prochaines années. Elles exigeront des employés qui ne sont actuellement pas couverts par un régime de pension d'employeur qu'ils fassent des cotisations obligatoires minimales correspondant à 8 % de leur revenu brut admissible. Compte tenu de la diminution de la provision pour régimes à prestations définies au Royaume-Uni au cours de la dernière décennie, on prévoit que la majorité des employés qui seront inscrits automatiquement adhéreront à des régimes à cotisations définies. Pour les employeurs qui ne souhaitent pas utiliser un fournisseur du secteur privé, le gouvernement a mis sur pied un fournisseur de services universels quasi public, le National Employment Savings

- Les commissions de suivi versées sur les OPC du Royaume-Uni (avant les réformes relatives à l'examen des placements) n'excèdent généralement pas 1 % par année²³.
- Même si les fonds d'actions représentaient 53 % des actifs gérés des OPC du Royaume-Uni à la fin de 2011, près de 11 % (ou 6 % de l'ensemble des actifs gérés) étaient détenus par des fonds indiciaires gérés passivement (qui ont généralement des ratios des frais de gestion moins élevés)²⁴.

Australie :

- Les employeurs australiens doivent fournir une cotisation, au moins une fois par trimestre, d'un montant correspondant à 9 % des revenus de chaque employé à un fonds de pension désigné²⁵, comme le Régime de pensions du Canada. L'Australie n'a pas de programme public d'assurance sociale lié aux revenus, le système de retraite financé repose entièrement sur les pensions de retraite, ce qui explique l'importance du secteur des OPC, troisième dans le monde en termes d'actifs gérés des OPC²⁶.
- Les fonds de pensions favorisent la croissance du secteur de gestion des fonds en Australie, qui représentent environ 70 % des actifs gérés des OPC²⁷.
- Les fonds étrangers peuvent prendre part au marché australien des fonds²⁸.
- Plus de la moitié des fonds australiens sont classés dans les fonds sans frais d'acquisition (dont les ratios des frais de gestion sont généralement inférieurs à ceux des fonds avec frais d'acquisition)²⁹.
- Les commissions de suivi versées sur les fonds australiens (avant les réformes FoFA) n'excèdent généralement pas 0,50 % par année³⁰, et sont les moins élevées des quatre pays présentés dans le tableau.

Trust (NEST). En raison de ces réformes, il est probable que le rôle des régimes à cotisations définies dans la vente des OPC aux investisseurs britanniques prenne de l'importance au cours des prochaines années.

²³ Ces données sont fondées sur de l'information fournie par le personnel de la Financial Services Authority. Elles indiquent que les commissions de suivi s'échelonnent généralement entre 0,50 % et 1 % par année.

²⁴ Voir Investment Management Association, ci-dessus, note 20.

²⁵ Ce taux de cotisation imposé devrait augmenter progressivement au cours des huit prochaines années pour atteindre 12 % en 2020.

²⁶ Source : International Investment Funds Association, deuxième trimestre, 2012.

²⁷ Source : Australian Bureau of Statistics, décembre 2011.

²⁸ En Australie, les fonds étrangers qui se conforment au Regulatory Guide 178 – Foreign collective investment schemes de l'ASIC peuvent participer au marché des fonds..

²⁹ B.N. Alpert, J. Rekenhaller, *Morningstar Global Fund Investor Experience 2011* (mars 2011).

³⁰ Ces données sont fondées sur de l'information fournie par le personnel de l'Australian Securities and Investments Commission. Elles indiquent que les commissions de suivi s'établissent généralement autour de 0,50 % par année. L'Australian Investors Association abonde également dans le même sens. Se reporter à leur site Web au : <http://www.investors.asn.au/education/other-investments/managed-funds/>.

PROFIL		CANADA	ÉTATS-UNIS	ROYAUME-UNI	AUSTRALIE
Structure du marché					
Total des actifs gérés des OPC (en milliards de dollars canadiens)		762 ¹	12 814,2 ³	902,8 ⁵	1 585 ⁷
Nombre de sociétés d'OPC		103 ¹	713 ³	241 ²	159 ²
Actifs gérés moyens (médiane) par société d'OPC (en millions de dollars canadiens)		7 822 (439) ²	16 802 (211) ²	3 499 (208) ²	4 347 (525) ⁸
Part du total des actifs gérés détenue par les 10 principales sociétés (%)		75 % ⁴	53 % ³	45 % ⁵	56 % ²
Nombre d'OPC		2 667 ²	7 637 ³	2 572 ⁶	3 726 ²
Taille moyenne (médiane) des OPC (en millions de dollars canadiens)		242 (52) ²	1 580 (233) ²	375 (84) ²	210 (25) ⁸
Marché ouvert aux fonds étrangers		Non	Non	Oui	Oui
Coûts de détention de titres d'OPC					
Ratio des frais de gestion moyen pondéré en fonction de l'actif (%)		1,93 ⁹	0,79 ³	1,14 ¹⁰	1,13 ¹¹
Composantes du ratio des frais de gestion		<ul style="list-style-type: none"> Frais de gestion (avec commissions de suivi intégrées) Charges opérationnelles TVH /TPS 	<ul style="list-style-type: none"> Frais de gestion Frais 12b-1 (commissions de suivi) Charges opérationnelles 	<ul style="list-style-type: none"> Frais de gestion (avec commissions de suivi intégrées avant l'examen des placements) Charges opérationnelles 	<ul style="list-style-type: none"> Frais de gestion (avec commissions de suivi intégrées avant les réformes FoFA) Charges opérationnelles TPS (10 %)
Taux généralement maximal des commissions de suivi		1,50 %	1,00 %	1,00 % (avant l'examen des placements)	0,60 % (avant les réformes FoFA)
Frais d'acquisition	Frais prélevés à l'acquisition	Frais prélevés à l'acquisition : <ul style="list-style-type: none"> maximum de 5 %, mais souvent moins de 1 %, payables au conseiller par l'investisseur peuvent être négociés avec le conseiller 	Frais prélevés à l'acquisition (catégorie A): <ul style="list-style-type: none"> maximum de 5,75 % du montant d'achat, payables par l'investisseur à la société d'OPC, qui en verse la totalité ou une 	Frais prélevés à l'acquisition : <ul style="list-style-type: none"> maximum de 5 % du montant d'achat, payables par l'investisseur à la société d'OPC, qui en verse la totalité ou une partie au conseiller 	Frais prélevés à l'acquisition : <ul style="list-style-type: none"> maximum de 6 % du montant d'achat, payables par l'investisseur à la société d'OPC, qui en verse la totalité ou une partie au conseiller peuvent être négociés avec le

			partie au conseiller • ils <u>ne</u> peuvent <u>pas</u> être négociés avec le conseiller, mais peuvent être réduits selon les tranches de montants investis	• peuvent être négociés avec le conseiller	conseiller
	Frais d'acquisition reportés	Frais d'acquisition reportés : • maximum de 6 % (et diminuent d'environ 1 % par année) et payables par l'investisseur à la société d'OPC en cas de rachat moins de sept ans après l'achat • maximum de 5 % et versés directement au conseiller par la société d'OPC.	Frais d'acquisition reportés (catégorie B) : • maximum de 6 % (et diminuent d'environ 1 % par année) et payables par l'investisseur à la société d'OPC en cas de rachat moins de six ans après l'achat • maximum de 5 % et versés directement au conseiller par la société d'OPC.	L'option des frais d'acquisition reportés est rarement offerte.	Frais d'acquisition reportés : • maximum de 4 % (et diminuent d'environ 1 % par année) et payables par l'investisseur à la société d'OPC en cas de rachat moins de cinq ans après l'achat • 3 % et versés directement au conseiller par la société d'OPC.
	Frais d'acquisition réduits/ Frais 12b-1	Frais d'acquisition réduits : • 2 % ou 3 % (et diminuent d'environ 1 % par année) payables par l'investisseur à la société d'OPC en cas de rachat moins de trois ans après l'achat • 2 % à 3 % et versés directement par la société d'OPC au conseiller	Frais 12b-1 (catégorie C) : • 1 % et payables par l'investisseur à la société d'OPC en cas de rachat moins d'un an après l'achat • 1 % et payés directement par la société d'OPC au conseiller	Cette option de souscription n'est pas offerte.	Cette option de souscription n'est pas offerte.
	Sans frais d'acquisition	Sans frais d'acquisition : • Aucuns frais prélevés à l'acquisition ni frais d'acquisition reportés	Sans frais d'acquisition : • Aucuns frais prélevés à l'acquisition ni frais d'acquisition reportés	Cette option de souscription n'est pas offerte.	Sans frais d'acquisition : • Aucuns frais prélevés à l'acquisition ni frais d'acquisition reportés
Réglementation applicable aux frais des fonds					
Plafonds	aucun	oui – en vertu de l'alinéa 2830(d) des règles de conduite de la NASD/FINRA, qui imposent un plafond sur les frais d'acquisition et les frais 12b-1 (soit les commissions	aucun	aucun	aucun

Autre	<ul style="list-style-type: none"> • Information : La Norme canadienne 81-101 exige d'indiquer l'ensemble des frais d'acquisition et des frais permanents établis en fonction de l'actif, notamment les commissions de suivi, dans le prospectus simplifié et l'aperçu du fonds; • Paiement de commissions de suivi à partir des frais des gestion : La Norme canadienne 81-105 permet généralement aux sociétés d'OPC de verser des commissions, notamment des commissions de suivi, aux conseillers relativement au placement de titres d'OPC; • Approbation des porteurs de titres pour les augmentations de frais : La Norme canadienne 81-102 exige l'approbation des porteurs de titres pour tout projet d'augmentation des frais ou des charges facturés à l'OPC ou directement aux porteurs de titres; • Norme du meilleur intérêt : La Norme canadienne 81-107 exige que les sociétés d'OPC agissent avec honnêteté et bonne foi, dans l'intérêt du fonds d'investissement. 	de suivi). <ul style="list-style-type: none"> • Information : Le formulaire N-1A (formulaire d'inscription pour les fonds communs de placement (<i>open-end management investment companies</i>) exige d'indiquer l'ensemble des frais d'acquisition et des frais permanents établis en fonction de l'actif, notamment les frais 12b-1 (commissions de suivi) dans la déclaration d'inscription; • Règle sur les catégories multiples d'actions : la règle 18f-3 prise en vertu de l'<i>Investment Company Act of 1940</i> (l'« ICA ») prévoit : <ul style="list-style-type: none"> ○ des catégories d'actions distinctes pour chaque option de souscription offerte; ○ la conversion automatique des actions de catégorie B (à frais d'acquisition reportés) en actions d'une catégorie comportant moins de frais (catégorie A) à l'expiration de l'échéancier de rachat; • Paiement des frais 12b-1 : La règle 12b-1 prise en vertu de l'ICA prévoit : <ul style="list-style-type: none"> ○ l'établissement d'un plan 12b-1 décrivant le financement du placement (soit les commissions de suivi); ○ l'approbation annuelle de ce 	<ul style="list-style-type: none"> • Information : Le Collective Investment Scheme Sourcebook (COLL) exige que le prospectus du fonds indique l'ensemble des paiements faits à partir des actifs du fonds et le détail des frais prélevés à l'acquisition et des frais de rachat applicables (voir l'article 4.2.5 du COLL). En outre, si le fonds est un fonds OPCVM, il doit établir un document d'information clé pour l'investisseur qui présente l'ensemble des frais, notamment les frais permanents, relatifs au fonds (voir l'article 4.7.2 du COLL et la réglementation relative à l'information clé pour l'investisseur (pour ce qui est de sa forme et de son contenu) de l'annexe 1EU du COLL). • Réglementation relative aux paiements faits à partir des actifs du fonds : Une société d'OPC peut utiliser les actifs d'un fonds aux fins suivantes : (a) rémunérer les personnes responsables du fonctionnement du fonds, (b) acquitter les frais liés à son administration et (c) investir dans les biens du fonds ou les protéger (voir le paragraphe 6.7.4R(1) du COLL). Cette règle ne permet pas de faire un paiement à partir des actifs du fonds si un tel paiement était inéquitable pour les porteurs de titres d'une catégorie existante ou éventuelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Information : Les <i>Corporations Regulations 2001</i> (partie 4C et annexe 10) et la <i>Corporations Act 2001</i> (partie 7.9 (particulièrement l'article 1017D) exigent d'indiquer les frais d'acquisition et les frais permanents établis en fonction de l'actif dans la déclaration d'information du produit de l'OPC (<i>Product Disclosure Statement</i>) (soit le prospectus) et dans les relevés périodiques transmis aux investisseurs; • Norme du meilleur intérêt : L'article 601FC de la <i>Corporations Act 2001</i> exige que la société d'OPC agisse dans l'intérêt des porteurs de titres du fonds et qu'en cas de conflit entre ses intérêts et ceux des porteurs, elle privilégie ces derniers, et qu'elle traite également les porteurs de titres d'une même catégorie et équitablement les porteurs de titres de catégories différentes.
-------	--	---	---	---

		<p>plan par le conseil d'administration du fonds;</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ l'approbation de toute augmentation des frais 12b-1 par le conseil d'administration et les porteurs de titres du fonds; <ul style="list-style-type: none"> • Examen et approbation annuelle des contrats de conseils en placement par le conseil : L'article 15 de l'ICA exige que les conseils des sociétés de placement examinent et approuvent annuellement les contrats de conseils en placement. Les motifs du conseil pour approuver un contrat de conseils en placement et les frais connexes ou en recommander l'approbation doivent être indiqués dans la déclaration de renseignements supplémentaires (<i>Statement of Additional Information</i>) de la société de placement; • Norme du meilleur intérêt relative à l'obtention d'une rémunération : L'alinéa 36(b) de l'ICA prévoit que le conseiller en placement d'une société de placement inscrite est réputé avoir un devoir fiduciaire relativement à l'obtention d'une rémunération pour les services payés par la société de placement. Cet article donne aux investisseurs la possibilité de porter plainte contre les sociétés de placement pour « frais 	<p>(ou serait grandement préjudiciale pour leurs intérêts) (voir le paragraphe 6.7.4R(2) du COLL);</p> <ul style="list-style-type: none"> • Approbation des porteurs de titres pour les frais nouvellement payés à partir des actifs du fonds et obligation de les aviser de toute augmentation des frais courants payés à partir de ces actifs : La société d'OPC doit obtenir l'approbation préalable des porteurs de titres afin d'introduire tout nouveau type de frais payés à partir des actifs du fonds et donner un préavis d'au moins 60 jours de toute augmentation importante des paiements courants effectués à partir des actifs du fonds (voir les articles 4.3.4 et 4.3.5 du COLL); • Réglementation relative aux frais d'acquisition : En vertu de l'article 6.7.7R du COLL, la société d'OPC peut imposer des frais aux porteurs de titres actuels ou éventuels lors de l'achat ou de la vente de parts qui peuvent prendre les formes suivantes : (a) des frais prélevés à l'acquisition qui correspondent à un montant fixe ou qui sont calculés en pourcentage du prix d'une part; (b) des frais de rachat qui sont indiqués dans le prospectus. L'article 6.7.8G du COLL prévoit que les frais de rachat peuvent être exprimés 	
--	--	--	---	--

		excessifs ».	<p>sous forme de montant ou de pourcentage, et que l'on peut indiquer qu'ils diminueront durant la période de détention des parts, ou encore qu'ils peuvent être calculés en fonction du rendement par part. Cependant, les frais de rachat ne ne doivent pas pouvoir être raisonnablement considérés comme un obstacle au droit de rachat;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Norme du meilleur intérêt : La société d'OPC d'un fonds OPCVM doit veiller à ce que les porteurs de titres d'un fonds de ce type dont il assure la gestion soient traités équitablement, s'abstenir de faire passer les intérêts de certains porteurs avant ceux d'autres porteurs et empêcher que des coûts excessifs soient facturés à ce fonds et à ses porteurs. (Voir l'article 6.6A.2 de COLL). 	
--	--	--------------	--	--

Notes :

1. Rapport de l'Investor Economics Insight (janvier 2012).
2. Les calculs de la CVMO sont fondés sur des données de Morningstar Direct au 31 décembre 2011.
3. Investment Company Institute, *2012 Investment Company Fact Book*, 52nd Edition. La valeur des actifs a été convertie en dollars canadiens en fonction du taux du change du dollar canadien par rapport au dollar américain de la Banque du Canada de décembre 2011.
4. Les calculs de la CVMO sont fondés sur des données tirées du rapport de l'Investor Economics Insight et de rapports annuels de sociétés d'OPC individuelles.
5. Site Web de la U.K. Investment Management Association (IMA). La valeur des actifs a été convertie en dollars canadiens en fonction du taux du change du dollar canadien par rapport à la livre sterling de la Banque du Canada du 31 décembre 2011.
6. Nombre de fonds indiqué par Morningstar Direct au 30 avril 2012.
7. Australian Bureau of Statistics. Actifs gérés des fonds de pension et des fonds communs de placement offerts au public (individuels) au 31 décembre 2011. La valeur des actifs a été convertie en dollars canadiens en fonction du taux du change du dollar canadien par rapport au dollar américain de la Banque du Canada du 31 décembre 2011.
8. Les calculs de la CVMO sont fondés sur des données provenant de Morningstar Direct au 31 décembre 2011 pour les fonds de pension et les fonds communs de placement uniquement.

9. Rapport de l'Investor Economics Insight (janvier 2012).
10. Les calculs de la CVMO sont fondés sur le ratio des frais de gestion et sur les données relatives aux actifs nets des catégories d'actions (le cas échéant) provenant de Morningstar Direct au 31 décembre 2011.
11. Les calculs de la CVMO sont fondés sur le ratio des frais de gestion et sur les données relatives aux actifs nets des catégories d'actions (le cas échéant) pour les fonds de pension et les fonds communs de placement provenant de Morningstar Direct au 31 décembre 2011.