

**CHOISISSEZ VOTRE FIRME
ET VOTRE REPRÉSENTANT
EN VALEURS MOBILIÈRES**

\$
%\$
327 8154 600934567
8912\$



1	Les types de firmes en valeurs mobilières	4	6	L'ouverture de compte	14
				Les principaux types de comptes	15
2	La réglementation	7	7	À propos des transactions	15
3	Un partenaire pour vos investissements. Avez-vous besoin de conseils?	8	8	Les frais	16
				Les frais de transaction	16
4	Comment choisir une firme et un représentant?	9		Les frais de gestion et d'exploitation	16
	Où trouver une firme et un représentant?	10		À propos des frais pour les organismes de placement collectif	16
5	Qu'est-ce qu'un représentant peut faire pour vous?	10	9	Que faire en cas de différend avec votre firme ou votre représentant?	17
	La plus grande responsabilité du représentant : <i>connaître son client</i>	11		ANNEXE	19
	Vos responsabilités	12			

Note: La forme masculine utilisée dans cette brochure désigne aussi bien les femmes que les hommes.

L'Autorité des marchés financiers

L'Autorité des marchés financiers est l'organisme mandaté par le gouvernement du Québec pour encadrer les marchés financiers québécois et prêter assistance aux consommateurs de produits et services financiers.

Sa mission est de veiller à la protection du public en appliquant les lois et règlements qui régissent les secteurs d'activité suivants : assurances, valeurs mobilières, institutions de dépôt (à l'exception des banques) et distribution de produits et services financiers.

But de la brochure

Cette brochure vise à vous familiariser avec les différents intervenants qui travaillent dans l'industrie des valeurs mobilières au Québec.

L'Autorité des marchés financiers vous propose cette brochure à titre d'information. Elle n'offre aucun conseil sur l'achat de produits ou l'utilisation de services financiers particuliers.

LES TYPES DE FIRMES EN VALEURS MOBILIÈRES

Dans cette brochure, nous démystifions les différents types de firmes en valeurs mobilières et leurs représentants. Nous expliquons les services qu'ils peuvent vous offrir. Cela pourra vous aider à choisir la firme et le représentant qui vous conviennent.

Il existe trois grandes catégories de firmes : le courtier et le conseiller inscrits en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières et le cabinet inscrit en vertu de la Loi sur la distribution de produits et services financiers. Nous y reviendrons plus loin.

Peut-être faites-vous déjà affaire avec une personne employée par une firme pour vos placements. Dans le cadre de la loi¹ et de cette brochure, on identifie ces personnes comme étant des **représentants**. On parle de représentants puisqu'ils représentent la firme par l'entremise de laquelle vous faites affaire.

▶ VOUS DEVRIEZ PRENDRE LE TEMPS DE CHOISIR VOTRE REPRÉSENTANT AU MÊME TITRE QUE VOUS LE FERIEZ POUR UN MÉDECIN, UN AVOCAT OU TOUT AUTRE PROFESSIONNEL.

Le tableau qui suit résume les principales catégories de firmes et de représentants inscrits auprès de l'Autorité.

1 ■ LES COURTIER EN VALEURS

Les firmes

Les firmes ne peuvent exercer leurs activités que si elles sont inscrites auprès de l'Autorité.

Nul ne peut utiliser le titre de courtier en valeurs mobilières à moins de s'être conformé aux exigences de la Loi sur les valeurs mobilières.

Firmes qui exercent l'activité d'intermédiaire dans une opération sur valeurs. Elles achètent et vendent des titres (exécution des ordres) au nom de leurs clients. Les courtiers en valeurs peuvent être inscrits à titre de courtier de plein exercice, de courtier exécutant ou d'exercice restreint.

Courtiers de plein exercice

Firmes qui offrent à leurs clients un éventail complet de services de placement en valeurs mobilières (analyse, recherche sur les titres, conseils et gestion de portefeuille).

Courtiers exécutants (ou à escompte)

Firmes qui exercent l'activité d'intermédiaire dans la négociation de valeurs sans donner de conseils dans l'achat ou la vente de titres. Elles offrent le service d'exécution des ordres de placement à coût modique pour les investisseurs.

Courtiers d'exercice restreint

Firmes qui limitent leur prestation de service à une activité spécifique en valeurs mobilières, par exemple le courtage en titres d'emprunts garantis.

1. Mentionnons la Loi sur les valeurs mobilières et la Loi sur la distribution de produits et services financiers.

2 ■ LES CONSEILLERS EN VALEURS

Les firmes (suite)

Nul ne peut utiliser le titre de conseiller en valeurs mobilières à moins de s'être conformé aux exigences de la Loi sur les valeurs mobilières.

Firmes dont le rôle est de conseiller les investisseurs en matière de valeurs mobilières, sans offrir les services d'exécution des ordres que les courtiers fournissent. Les conseillers peuvent être de plein exercice ou d'exercice restreint.

Conseillers de plein exercice

Ils offrent des services de gestion de portefeuille. Ils gèrent, en vertu d'un mandat, votre portefeuille de valeurs. Ils prennent des décisions de placement et négocient en votre nom auprès d'un courtier.

Conseillers d'exercice restreint

Ils n'offrent aucun service de gestion de portefeuille, mais des services-conseils. Certains diffusent des informations, des analyses et des opinions sur les activités boursières par une publication aux institutions et aux investisseurs.

3 ■ LES CABINETS²

Les cabinets doivent se conformer à la Loi sur la distribution de produits et services financiers.

Ils se spécialisent dans certains types de produits en valeurs mobilières.

On retrouve des cabinets en :

- épargne collective ;
- contrats d'investissement ;
- plans de bourses d'études.

LES REPRÉSENTANTS (Loi sur les valeurs mobilières)

Les représentants

Les représentants sont les personnes physiques qui travaillent pour le compte d'un courtier, d'un conseiller, d'un cabinet ou à leur propre compte.

Les types de représentants

- **de plein exercice³** : personnes physiques qui agissent à titre de représentants pour un courtier ou un conseiller de plein exercice.
- **exécutant** : personnes physiques qui agissent à titre de représentants pour un courtier exécutant.
- **d'exercice restreint** : personnes physiques qui agissent à titre de représentants pour un courtier ou un conseiller d'exercice restreint.

2. Au Québec, les firmes qui exercent dans les disciplines définies par la Loi sur la distribution de produits et services financiers, portent le vocable de cabinet.

3. Les représentants qui travaillent pour des courtiers de plein exercice et qui offrent la gamme complète des produits d'investissement portent souvent le vocable de conseiller en placement.

LES REPRÉSENTANTS (Loi sur la distribution de produits et services financiers)

Les représentants (suite)

Représentants en valeurs mobilières

- **épargne collective** : personnes physiques qui offrent des parts ou des actions d'organismes de placement collectif.
- **contrats d'investissement** : personnes physiques qui offrent une participation dans des contrats d'investissement (des titres de participation dans des projets de recherche scientifique ou des projets immobiliers par exemple).
- **plans de bourses d'études** : personnes physiques qui offrent des parts de plans de bourses d'études.

Planificateurs financiers (Pl.Fin)

Personnes physiques qui aident les clients dans l'élaboration de leur planification financière en leur traçant un plan d'action adapté à leurs besoins, et en tenant compte de leurs contraintes et de leurs objectifs. À moins d'être aussi inscrits comme représentants en valeurs mobilières, les planificateurs financiers ne sont pas habilités à recommander ou à transiger des valeurs mobilières.

Représentants en assurance de personnes

Personnes physiques qui offrent directement au public des produits d'assurance individuelle de personnes ou des rentes individuelles d'un ou de plusieurs assureurs.

Représentants en assurance collective

Personnes physiques qui offrent des produits d'assurance collective ou de rentes collectives d'un ou plusieurs assureurs.

À moins d'être aussi inscrits comme représentants en valeurs mobilières, les représentants en assurance de personnes et les représentants en assurance collective ne sont pas habilités à recommander ou à transiger des valeurs mobilières.

Les représentants doivent répondre à des critères de qualification déterminés par les autorités compétentes. Les représentants peuvent exercer dans une ou plusieurs disciplines et doivent informer les clients des catégories auxquelles ils appartiennent.

Nul ne peut agir comme représentant ou comme planificateur financier, ni se présenter comme tel, à moins d'être titulaire d'un certificat délivré à cette fin par l'Autorité.

► FAIRE AFFAIRE AVEC DES FIRMES OU DES REPRÉSENTANTS QUI NE SONT PAS DÛMENT INSCRITS POURRAIT VOUS OCCASIONNER DES DIFFICULTÉS FINANCIÈRES OU LÉGALES ET EN PRATIQUE LIMITER L'ÉTENDUE DE VOS RECOURS.

► SOYEZ VIGILANT SI LA FIRME OU LE REPRÉSENTANT PORTENT DES TITRES QUI NE SONT PAS MENTIONNÉS DANS LES TABLEAUX PRÉCÉDENTS. N'HÉSITEZ PAS À DEMANDER DES PRÉCISIONS SUR LES CRITÈRES D'OBTENTION D'UN TITRE ET SUR L'ORGANISME QUI LE DÉCERNE.

2

LA RÉGLEMENTATION

La réglementation qui encadre les firmes vise à protéger le public, notamment par des exigences de divulgation de l'information. Les firmes ont également des responsabilités quant au comportement de leurs représentants afin que ceux-ci agissent dans le meilleur intérêt de leurs clients.

Tel qu'il a été mentionné, pour acheter et vendre des titres pour le compte de leurs clients, les firmes ainsi que les représentants doivent être inscrits auprès de l'Autorité.

L'Autorité est l'organisme chargé de l'encadrement des représentants et des firmes de courtage. Toutefois, elle reconnaît des organismes d'autoréglementation (OAR) à qui elle délègue des responsabilités. Ces organismes aident l'Autorité à faire respecter la réglementation. Leur objectif est d'assurer la protection du public par un encadrement déontologique et une supervision des représentants et des firmes qui en sont membres.

L'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM) est l'OAR des courtiers en valeurs. Elle surveille leurs activités tant en ce qui a trait au capital nécessaire pour exercer qu'à la conduite des affaires. Selon la législation en valeurs mobilières du Québec, les courtiers en valeurs de plein exercice et exécutants doivent être membres d'un OAR, en l'occurrence l'ACCOVAM. Pour plus de détails, vous pouvez communiquer avec l'ACCOVAM ou consulter son site Web.

Pour sa part, la Chambre de la sécurité financière (CSF) assure la protection du public en maintenant la discipline, ainsi qu'en veillant à la formation et à la déontologie des représentants sous sa gouverne.

Les membres de la CSF œuvrent dans les six disciplines suivantes :

- le courtage en épargne collective ;
- le courtage en contrats d'investissement ;
- le courtage en plans de bourses d'études ;
- la planification financière ;
- l'assurance de personnes ;
- l'assurance collective de personnes.

Pour plus de détails, vous pouvez communiquer avec la CSF ou consulter son site Web.

UN PARTENAIRE POUR VOS INVESTISSEMENTS

Avez-vous besoin de conseils ?

SITUATION

Monsieur Tardif *explore Internet...*

Le beau-frère de monsieur Tardif, retraité, gère lui-même ses placements et clame haut et fort obtenir un réel succès en utilisant Internet. Monsieur Tardif songe aussi à explorer cette avenue. Soucieux de ne pas empiéter sur ses temps libres, il se pose des questions sur ses capacités et sa volonté de gérer un portefeuille de valeurs mobilières.

Si certains investisseurs ont la capacité et le désir de prendre leurs propres décisions en matière de placement, d'autres préfèrent bénéficier des conseils d'un représentant.

Certains investisseurs ayant suffisamment de connaissances et de temps pour gérer leur portefeuille de placement trouveront leur compte en faisant affaire avec un courtier exécutant. D'autres préféreront plutôt confier la gestion de leur portefeuille d'investissements à un courtier de plein exercice pour obtenir des conseils.

Bref, comme pour le cas de monsieur Tardif, l'étendue des conseils et des services dont vous aurez besoin dépendra, entre autres :

- de vos connaissances en matière de placement ;
- du temps que vous désirez consacrer à gérer vos placements et à effectuer des recherches ;
- de la nature et de l'ampleur de vos besoins financiers et personnels.

4

COMMENT CHOISIR UNE FIRME ET UN REPRÉSENTANT ?

SITUATION

Monsieur Gauthier
consulte un
représentant...

Monsieur Gauthier avait besoin de conseils. Un collègue lui a référé son représentant, une personne travaillant pour un courtier en valeurs.

Monsieur Gauthier a sauté sur l'occasion. Posant peu de questions, il a même demandé au représentant de lui bâtir un portefeuille semblable à celui de son collègue de travail. En effet, ce dernier lui a mentionné que son portefeuille donnait de bons résultats.

C'est ainsi que monsieur Gauthier s'est retrouvé avec un portefeuille dont il ne connaissait pas la composition. Au bout de deux ans, il note que son rendement est bien mince et n'en comprend pas la raison.

Avant d'arrêter votre choix, sachez qu'il est possible de vérifier auprès de l'Autorité si la firme et son représentant avec qui vous voulez faire affaire sont autorisés à exercer au Québec. Des listes sont à votre disposition sur son site Web. Vous pouvez également vous informer auprès de l'Autorité pour vérifier si des sanctions ont déjà été imposées contre la firme ou son représentant.

Outre ces vérifications, les éléments suivants peuvent vous guider dans le choix de votre firme et de votre représentant :

- Quelle gamme de produits et services le représentant est-il autorisé à vous offrir ?
- Le représentant fait-il affaire avec des clients qui présentent le même profil que vous ? Assurez-vous que le représentant connaît bien les produits et services qui vous conviennent.
- Quel type de firme vous convient ? Êtes-vous un investisseur expérimenté qui prévoit faire ses propres recherches et prendre ses décisions de placement ? Si oui, vous voudrez peut-être trouver un courtier qui exécute simplement vos opérations de façon rapide et économique. Un courtier exécutant pourrait être la solution. Si vous cherchez quelqu'un qui peut vous conseiller et vous faire des recommandations, vous voudrez peut-être trouver un courtier ou un conseiller en valeurs de plein exercice.
- Votre représentant prend-il le temps de vous expliquer ses recommandations ?
- Êtes-vous à l'aise pour exprimer vos idées, vos appréhensions et discuter des stratégies à adopter avec votre représentant ?

Où trouver une firme et un représentant ?

Voici une liste non exhaustive des possibilités qui s'offrent à vous.

- Le site Web de l'Autorité (www.lautorite.qc.ca). On y trouve la liste des courtiers, conseillers, cabinets et représentants en valeurs mobilières inscrits au Québec.
- Le bouche-à-oreille. Toutefois, soyez vigilant. Ce qui est bon pour une personne ne l'est peut-être pas pour une autre.
- Après d'une institution financière.
- Le bottin téléphonique ou d'autres publications similaires.
- Médias, associations de professionnels œuvrant dans le secteur financier.

5

QU'EST-CE QU'UN REPRÉSENTANT PEUT FAIRE POUR VOUS ?

SITUATION

Madame Lavoie
discute de sa retraite...

Madame Lavoie rencontre son représentant pour discuter de retraite.

Alors, à quel âge désirez-vous prendre votre retraite ?
Je ne sais pas trop. Entre 55 et 60 ans.

Combien d'argent souhaitez-vous avoir pour vos projets de retraite ?
Je ne sais pas.

Quels sont les projets de retraite que vous avez ?
Peut-être voyager...

...en Europe ou à Cuba ?
Je ne sais pas. On n'est pas rendu là.

Est-ce que vous contribuez au régime de retraite de votre employeur ?
Oui.

Savez-vous combien d'argent ce régime vous procurera à la retraite ? Est-il indexé ?
Je ne sais pas. Que voulez-vous dire par « indexé » ?

En tant qu'investisseur, vous avez peut-être des objectifs concrets : prendre votre retraite à 55 ans, planifier les études de vos enfants, acheter un chalet, etc.

L'une des responsabilités du représentant consiste à bien cerner vos besoins. L'investisseur a aussi un rôle à jouer. Le représentant doit poser des questions pertinentes et claires et, comme madame Lavoie, vous serez probablement appelé à clarifier votre situation, vos besoins et vos objectifs. La qualité, la clarté et la précision des renseignements que vous fournirez à votre représentant l'aideront à mieux vous conseiller.

SITUATION**Monsieur Lafortune
songe à sa retraite...**

Monsieur Lafortune a 52 ans, aucun fonds de pension et 50 000 \$ en REER. Il souhaite prendre sa retraite dans quatre ans et disposer d'un revenu annuel de 30 000 \$. Un représentant lui a fait part qu'il lui semble improbable de réaliser cet objectif. Monsieur Lafortune conclut que ce représentant ne doit pas connaître tous les produits financiers. Il décide donc de « magasiner ». Il rencontre aujourd'hui un nouveau représentant que lui a référé un collègue de travail.

Le nouveau représentant affirme que l'objectif est réalisable compte tenu des produits innovateurs et révolutionnaires qu'il peut lui proposer. Toutefois, le représentant lui mentionne que cela nécessitera beaucoup de discipline.

Monsieur Lafortune est ravi et accepte la proposition du nouveau représentant sans plus de questions.

Quelqu'un de compétent ? Prenez garde !

La plus grande responsabilité du représentant : connaître son client

Lorsque vous faites affaire avec un représentant du secteur des valeurs mobilières, ce dernier doit respecter la règle « Bien connaître son client ». Ce concept l'oblige, avant toute recommandation, à s'informer de votre situation financière actuelle, de vos objectifs financiers ainsi qu'à établir votre profil d'investisseur.

- ▶ IL EST DU DEVOIR D'UN REPRÉSENTANT D'ÉVALUER VOS BESOINS, VOTRE PROFIL ET VOS RESSOURCES. NOTEZ QUE LES COURTIERS EXÉCUTANTS (À ESCOMPTE) SONT DISPENSÉS DE L'APPLICATION DE CETTE RÈGLE CAR ILS OFFRENT UNIQUEMENT DES SERVICES D'EXÉCUTION.

En pratique, pour répondre à cette obligation, votre représentant remplira avec vous un formulaire. Dans l'industrie des valeurs mobilières, ce document est connu sous l'appellation « KYC » (*Know-your-client form*). Ce document est d'une importance capitale puisqu'on y référera dans tout différend que vous pourriez avoir avec votre représentant. Prenez soin d'en vérifier le contenu avant de le signer. Vous retrouverez en annexe à la présente brochure un exemple du type d'information qui vous seront demandées.

- ▶ LE FORMULAIRE KYC DOIT ÊTRE REMPLI EN VOTRE PRÉSENCE.

Ce formulaire permettra à votre représentant d'obtenir de l'information sur :

Vos connaissances en matière de placement ■ Quelles sont vos connaissances en matière de placement? Comment avez-vous investi votre argent jusqu'à maintenant? Un représentant devrait éviter de vous recommander d'investir dans des placements que vous ne comprenez pas.

Votre situation financière et personnelle ■ Avez-vous des responsabilités familiales? Quel montant pouvez-vous consacrer à vos investissements? Est-ce que vos revenus d'emploi sont stables? Dépendez-vous de vos revenus de placement pour votre subsistance? Les réponses à ces questions détermineront les investissements qui vous conviennent.

Vos objectifs financiers ■ Désirez-vous prendre une retraite qui consistera à fréquenter la bibliothèque de votre quartier ou désirez-vous plutôt voyager à l'étranger au moins deux fois par année? Vos objectifs guideront votre représentant.

Votre horizon de placement ■ Désirez-vous investir pour acheter une maison dans deux ans ou pour subvenir aux besoins de vos enfants qui fréquenteront l'université dans quinze ans? Les réponses à ce genre de questions guideront le représentant sur les investissements à envisager.

Votre tolérance au risque ■ Comment réagiriez-vous si la valeur de vos placements diminuait de 10% du jour au lendemain? Perdrez-vous le sommeil à chaque fois que les marchés reculeront? Le représentant devrait s'assurer que vous êtes à l'aise avec le niveau de risque des placements que vous effectuerez.

Votre situation évoluera avec le temps. Un représentant consciencieux veillera à mettre à jour régulièrement vos renseignements personnels. Toutefois, avisez-le si votre situation financière change (par exemple une perte d'emploi ou la naissance d'un enfant).

Vos responsabilités

SITUATION

Monsieur Gariépy
se fie à son courtier...

Monsieur Michaud demande à monsieur Gariépy :

Comment vont tes placements?

Je ne sais pas trop, je n'ouvre jamais ces enveloppes-là.

Tu devrais. Tu constaterais que les marchés bougent pas mal par les temps qui courent.

Peut-être. Mais j'ai un représentant qui s'occupe de ça.

Certains investisseurs ont tendance à remettre complètement la responsabilité de leurs investissements sur les épaules de leur représentant.

En tant qu'investisseur, en plus de fournir des informations claires et précises à votre représentant, vous devez être prêt à lui poser des questions et à garder un œil sur vos placements.

Vous devriez :

- questionner votre représentant sur sa formation académique, sur la façon dont il est rémunéré et sur les frais que vous devrez payer ;
- demander à votre représentant à quelle fréquence il entend communiquer avec vous ;
- poser des questions sur tout aspect que vous ne saisissez pas. Si la proposition reste floue, n'acceptez pas la recommandation et demandez qu'on vous présente un complément d'information ;
- prendre le temps de comprendre les placements proposés, en particulier leurs caractéristiques incluant le niveau de risque ;
- comprendre les documents qui vous sont remis relativement à un placement (par exemple le prospectus⁴). Si des sections sont plus difficiles à comprendre, faites-vous aider par votre représentant ;
- vérifier et conserver les relevés de transaction et les états de compte ;
- prendre en note l'essentiel de vos conversations ;
- aviser votre représentant s'il y a des changements à votre situation financière ou personnelle ;
- connaître la valeur de vos placements.

Toutefois votre représentant ne pourra pas :

- toujours vous recommander l'achat de placements qui rapportent ;
- connaître les occasions de placement pouvant vous convenir si vous ne lui exposez pas votre situation financière, vos objectifs financiers et votre tolérance au risque ;
- être au courant de l'évolution de votre situation financière ou de vos objectifs de placement si vous ne lui en parlez pas ;
- combler des attentes irréalistes.

4. À ce sujet, nous vous invitons à consulter la brochure de l'Autorité intitulée *Déchiffrez le prospectus*.

L'OUVERTURE DE COMPTE

Une fois le formulaire « KYC » rempli, votre représentant ouvrira un compte à votre intention. À cet effet, il remplira avec vous un formulaire d'ouverture de compte⁵.

Certaines informations, qui sont obligatoires en vertu d'un règlement de l'Autorité, doivent vous être demandées lors de l'ouverture de votre compte.

Voici les informations que vous êtes susceptible de retrouver sur ce formulaire :

- les coordonnées de la firme ou du cabinet ;
- les coordonnées du représentant ;
- vos coordonnées ;
- le type du compte ;
- les frais ;
- la fréquence des rapports documentés et des états de compte ;
- les modalités concernant une marge de crédit.

Un exemple des informations qui vous seront demandées figure en annexe.

Les firmes utilisent un formulaire d'ouverture de compte⁶ qui requiert la signature du client. Avant de signer ce formulaire, assurez-vous que les renseignements consignés sont exacts. Ces formulaires sont souvent remplis d'expressions juridiques difficiles à comprendre. Malgré cela, vous devriez vous assurer d'en comprendre la teneur avant de les signer. Si certains points vous échappent, demandez des explications à votre représentant.

Des informations que vous pourriez considérer comme privées et confidentielles peuvent légitimement vous être demandées. A titre d'exemple, il est probable que l'on vous demande votre numéro d'assurance sociale ainsi que des pièces d'identité attestant de votre personne.

N'oubliez jamais que le compte est créé auprès de l'entreprise, c'est-à-dire la firme de courtage. En conséquence, **vous ne devriez jamais émettre un chèque au nom du représentant, mais plutôt à l'ordre de la firme que l'individu représente lorsque vous investissez**. Si le représentant insiste, communiquez avec la personne responsable des comptes chez la firme qu'il représente, et informez-vous de la validité de cette façon de procéder.

5. Les formulaires « KYC » et d'ouverture de compte peuvent constituer un seul et unique document.

6. Toutefois, dans le cas d'un courtier exécutant, le contrat passé lors de l'ouverture de compte doit stipuler, **en caractères gras**, que le courtier ne donne aucun conseil ni ne vérifie si les placements du client correspondent à ses objectifs de placement.

Le tableau qui suit résume les principaux types de comptes disponibles.

	COMPTE	POUR LES INVESTISSEURS
Les principaux types de comptes	AU COMPTANT	qui envisagent régler en totalité chaque transaction au moment où celle-ci est effectuée.
	SUR MARGE	qui ouvrent un compte pour faire des achats sur marge, c'est-à-dire en ayant recours au crédit offert par la firme de courtage. Le compte sera similaire à une marge de crédit auprès d'une institution financière.
	GÉRÉ	qui donnent au représentant désigné d'un courtier en valeurs, sur une base continue, une autorisation écrite de choisir des titres et d'exécuter des opérations en leur nom. Le compte peut être au comptant ou sur marge.
	AUTOGÉRÉ	qui prennent eux-mêmes les décisions d'achat et de vente de titres et qui ne désirent pas recevoir de conseils. Le compte peut être au comptant ou sur marge.

Plusieurs firmes offrent aussi des comptes de gestion privée. Le terme « gestion privée » est souvent employé dans le domaine des services financiers pour désigner un service haut de gamme réservé à une clientèle ciblée.

7

À PROPOS DES TRANSACTIONS

SITUATION

Madame Tremblay
vend un de ses placements...

Madame Tremblay a demandé à son représentant de vendre un bloc de ses actions. Son représentant communiquera les instructions à la firme qu'il représente pour que la transaction soit exécutée.

La firme aura une obligation de transmettre à madame Tremblay un bordereau de confirmation de transaction.

Il est important de comprendre qu'une fois que vous avez transmis vos instructions (par exemple, de vendre ou d'acheter un titre), le représentant et la firme deviennent responsables de leur exécution. Par exemple, si on a tardé à exécuter vos instructions et que vous en subissez un préjudice, vous avez un recours possible contre le représentant ou sa firme.

LES FRAIS

Les frais que l'on peut vous facturer varient d'une firme à l'autre et selon l'étendue des services fournis.

Il existe deux grands types de frais : les frais de transaction communément appelés commissions, et les frais de gestion et d'exploitation.

Les frais de transaction

Les frais de transaction représentent le montant que vous payez lorsque vous achetez ou vendez vos titres. Les frais peuvent varier selon :

- le montant de la transaction ;
- la valeur du titre ;
- le nombre d'unités négociées ;
- le type de placement ;
- la firme avec laquelle vous faites affaire.

Par ailleurs, une commission minimale peut être fixée. Plusieurs firmes offrent des grilles de tarification différentes selon que vous procédez par l'entremise d'un représentant ou par Internet. Certaines firmes vous offriront un nombre déterminé de transactions gratuites par année, en fonction de la valeur de votre compte.

Les frais de gestion et d'exploitation

Les frais peuvent notamment être chargés sur la base d'un pourcentage de la valeur de votre compte ou encore sous la forme d'un montant annuel fixe. Ils visent à couvrir les dépenses d'administration liées à la gestion des portefeuilles et des comptes clients. Règle générale, plus la valeur du portefeuille est élevée, plus le pourcentage des frais exigés est faible.

À propos des frais pour les organismes de placement collectif (OPC)

Les frais de transaction

Lorsque vous faites l'acquisition de parts ou d'actions d'OPC, il est possible que vous ayez à payer des frais d'achat, des frais de rachat ou même les deux.

Lorsque des frais de rachat sont prévus, ils peuvent diminuer progressivement en fonction du nombre d'années de détention des parts ou des actions.

Les frais de gestion et d'exploitation

Les frais de gestion et d'exploitation couvrent les dépenses liées à l'élaboration et à l'administration de l'OPC. Ils sont prélevés à même les actifs de l'OPC. Ainsi, ils sont rarement apparents sur l'état de compte que reçoit l'investisseur. Certains OPC offrent des remises qui diminuent le montant des frais de gestion si la valeur du compte de l'investisseur est plus élevée qu'un montant préétabli.

- ▶ CERTAINES FIRMES ANNONCENT QU'ELLES NE CHARGENT PAS DE FRAIS DE TRANSACTION OU DE FRAIS DE GESTION POUR CERTAINS PRODUITS ET SERVICES. SOYEZ PRUDENT.

LE BÉNÉVOLAT N'EXISTE PAS DANS LE DOMAINE DE LA REPRÉSENTATION ET DU COURTAGE EN VALEURS MOBILIÈRES. SI ON VOUS INFORME QU'IL N'Y A AUCUNS FRAIS DE GESTION OU DE TRANSACTION, POSEZ DES QUESTIONS SUR LE MODE DE RÉMUNÉRATION DU REPRÉSENTANT ET DE LA FIRME.

9

QUE FAIRE EN CAS DE DIFFÉREND AVEC VOTRE FIRME OU VOTRE REPRÉSENTANT

Quelques recommandations

- Conservez vos documents d'ouverture de compte, tout feuillet de confirmation de transaction, tout état de compte et la correspondance concernant vos placements.
- Consignez l'ensemble des faits qui vous portent à croire à la présence d'un problème potentiel.
- Prenez des notes de toute action que vous entreprendrez à partir du moment où vous identifiez un problème potentiel.
- Informez verbalement votre représentant. Confirmez le tout par écrit si nécessaire.
- Si le problème ne se règle pas, communiquez par écrit avec le responsable des plaintes de la firme.
- Si vous n'obtenez pas un résultat satisfaisant à la suite de cette démarche, communiquez avec l'Autorité. Vous pouvez demander le transfert de votre dossier de plainte à l'Autorité qui en analysera les motifs, et qui vous assistera dans le règlement de votre différend.
- Prenez note qu'en tout temps, vous pouvez retenir les services d'un conseiller juridique.

ANNEXE

FICHE CLIENT

Ouverture de compte

Pour ouvrir un compte, vous devez remplir une demande d'ouverture de compte avec l'aide de votre représentant. Vous pourriez aussi devoir accepter les conditions exposées dans une convention d'ouverture de compte. Les lois et la réglementation en vigueur obligent l'institution avec laquelle vous désirez faire affaire à recueillir certains renseignements sur vous, sinon elle pourrait ne pas être en mesure d'ouvrir un compte à votre nom.

LES PRINCIPALES INFORMATIONS

susceptibles de vous être demandées lorsque vous ouvrez un compte⁷ :

Renseignements personnels

- Nom et prénom
- Sexe
- Adresses (permanente, de correspondance, au travail)
- Numéro de téléphone et de cellulaire – au bureau et à la maison
- Courriel
- Date de naissance
- État civil
- Citoyenneté
- Nombre de personnes à charge
- Numéro d'assurance sociale
- Information sur le conjoint (nom, prénom, numéro d'assurance sociale, date de naissance, occupation, nom de l'employeur, ancienneté, etc.)
- Coordonnées d'une personne à contacter en cas d'urgence
- Situation actuelle (salarié, travailleur autonome, étudiant, etc.)
- Emploi actuel et précédent, nom de l'employeur, ancienneté, etc.
- Âge prévu de la retraite

7. Votre représentant devrait être en mesure de vous expliquer à quelles fins ces informations pourraient être utilisées.

Coordonnées de votre institution financière

Les nom, adresse, numéro de compte de l'institution financière avec laquelle vous faites affaire.

Renseignements financiers

- Actif (incluant les régimes de retraite), passif, valeur nette
- Revenu annuel – personnel et familial
- Capacité d'épargne annuelle – personnelle et familiale
- Besoins financiers estimés à la retraite
- Polices d'assurance (vie, invalidité, etc.)

Profil d'investisseur et objectifs de placement

- Horizon de placement
- Connaissance en placement (aucune, faible, moyenne, bonne, excellente)
- Expérience en investissement : nombre d'années d'expérience, nombre de transactions annuelles estimées, etc.
- Valeur approximative du portefeuille actuellement détenu

Type de portefeuille désiré

Marché monétaire

Vous avez une très faible tolérance au risque. Votre portefeuille est donc constitué uniquement de placements à court terme émis par le gouvernement, les institutions financières ou les sociétés. Le capital investi est accessible rapidement et facilement. Le risque de perte est faible ou nul.

Conservateur / revenu

Vous avez une faible tolérance au risque. Vous désirez des revenus périodiques. Il est plus important de préserver votre capital que d'obtenir des rendements élevés.

Équilibré

Vous avez une tolérance moyenne au risque. Pour vous, obtenir de bons rendements est aussi important que de préserver le capital. Vous êtes prêt à assumer de légères fluctuations à court terme de votre capital.

Croissance

Vous avez une tolérance élevée au risque. Bien que vous n'êtes pas prêt à investir la totalité de votre portefeuille en Bourse, vous êtes prêt à subir des variations de la valeur de votre capital afin d'obtenir un rendement plus élevé.

Croissance maximale

Vous avez une tolérance très élevée au risque. Vous êtes prêt à voir fluctuer considérablement votre portefeuille en vue d'obtenir des rendements élevés.

Type de compte désiré

Compte au comptant, sur marge, géré, autogéré, enregistré aux fins fiscales (ex. : REER), etc.

Communications avec les propriétaires véritables des titres

Communication de renseignements sur la propriété véritable

Vous devez indiquer si vous acceptez que l'institution financière transmette certaines informations vous concernant à d'autres personnes ou institutions.

Réception de documents destinés aux porteurs de titres

Vous devez indiquer si vous désirez recevoir tous les documents destinés aux porteurs de titres.

Choix de langue de communication

Vous devez indiquer si vous préférez des communications en anglais ou en français.

Transmission électronique de documents

Vous devez répondre à quelques questions additionnelles si vous désirez recevoir des documents sous forme électronique.

Représentant

- Inscription auprès de l'autorité compétente (à compléter par le représentant)
- Conflits d'intérêts potentiels (à compléter par le représentant)

Renseignements requis par les organismes de réglementation et autres renseignements demandés

Les questions suivantes vous seront posées⁸:

- Est-ce que vous ou votre conjoint détenez déjà ou avez l'intention de détenir un autre compte de courtage (auprès d'un autre courtier ou non), ou contrôlez-vous les opérations effectuées dans un autre compte ?
- Est-ce que vous ou votre conjoint êtes administrateur, dirigeant, cadre supérieur ou l'un des cinq employés les mieux rémunérés d'une compagnie dont les actions se négocient en Bourse ou hors cote ?
- Est-ce que vous ou votre conjoint détenez ou contrôlez, à titre particulier ou de membre d'un groupe, plus de 10% des actions avec droit de vote d'une compagnie dont les actions se négocient en Bourse ou hors cote ?
- Est-ce que vous détenez, vous-même ou comme membre d'un groupe, une position de contrôle dans une compagnie dont les actions se négocient en Bourse ou hors cote (20% ou plus) ?
- Est-ce que ce compte est destiné à être utilisé par un tiers ou en son nom (autre que le mandataire) ?
- Avez-vous un mandat en cas d'inaptitude ? Si oui, est-ce que le conseiller en placement est votre mandataire ?
- Est-ce que votre compte est garanti par d'autres personnes ?
- Est-ce qu'une autre personne a un intérêt financier dans votre compte ?
- Êtes-vous un professionnel en valeurs mobilières ?

8. Si vous répondez « oui » à une ou plusieurs de ces questions, vous devrez donner des précisions.

- Une personne qui vous est liée est-elle un professionnel en valeurs mobilières?
- Une personne ayant un intérêt financier direct ou indirect et/ou ayant des pouvoirs de gestion pour votre compte est-elle un professionnel en valeurs mobilières?

Clauses légales

Les investisseurs doivent s'attendre à ce que le formulaire comporte une panoplie de clauses légales. C'est à votre représentant qu'il incombe de vous les expliquer. Assurez-vous de les avoir lues et comprises.

Mise en garde sur le fait d'emprunter pour investir

Quiconque utilise des fonds empruntés pour financer l'acquisition de titres, court un risque plus grand que s'il payait avec ses propres fonds. Quiconque emprunte des fonds pour acquérir des titres s'oblige à rembourser l'emprunt selon les modalités de celui-ci, intérêts compris, même si la valeur des titres acquis diminue.

Autorisations

- Signature du titulaire du compte pour indiquer que les renseignements fournis sont complets et exacts. Le titulaire s'engage également à avertir l'institution financière si les renseignements fournis changent de façon significative. Par exemple, la naissance d'un enfant, la perte d'un emploi, un divorce, etc.
- Signature du représentant et de son supérieur.

QUE DEVEZ-VOUS ATTENDRE de votre firme et de votre représentant ?

Conformément à la Loi sur les valeurs mobilières et aux règles de l'ACCOVAM, votre représentant est tenu de vous remettre, entre autres, les documents suivants :

- Les risques associés au recours à l'endettement pour financer l'achat de titres (Avis de mise en garde sur l'effet de levier);
- Les frais de service.

**POUR JOINDRE L'AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS**

À QUÉBEC

Place de la Cité, tour Cominar
2640, boulevard Laurier, bureau 400
Québec (Québec) G1V 5C1

(418) 525-0337

À MONTRÉAL

800, square Victoria, 22^e étage
C.P. 246, tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1G3

(514) 395-0337

AILLEURS AU QUÉBEC

Numéro sans frais : 1 877 525-0337

CENTRE DE RENSEIGNEMENTS

POUR LES CONSOMMATEURS

(418) 525-0311

(514) 395-0311

Numéro sans frais : 1 866 526-0311

Télécopieur : (418) 647-0376

renseignements-consommateur@lautorite.qc.ca

POUR LES INTERVENANTS DU SECTEUR FINANCIER

(418) 525-2263

(514) 395-2263

Numéro sans frais : 1 877 395-2263

renseignements-industrie@lautorite.qc.ca

Vous pouvez aussi consulter le site Web de l'Autorité
des marchés financiers au www.lautorite.qc.ca

Des brochures pour vous aider dans vos placements

Faites le point sur votre
situation financière

Choisissez les placements
qui vous conviennent

Petit lexique des investissements

Choisissez votre firme et votre
représentant en valeurs mobilières

Les organismes de placement collectif

Prenez garde à la fraude
en valeurs mobilières

Déchiffrez le prospectus

Les dispenses de prospectus