

Information sur les conflits d'intérêts

Desjardins Sécurité financière Investissements inc., se présentant également sous le nom d'affaires SFL Placements, Cabinet de services financiers (ci-après le « Courtier »), est un courtier en épargne collective inscrit dans toutes les provinces et tous les territoires canadiens. Le Courtier est aussi inscrit au Québec comme courtier d'exercice restreint. Les produits offerts par l'intermédiaire du Courtier comprennent notamment des fonds communs de placement, des billets à capital protégé, des certificats de placement garanti (CPG), des fonds de couverture et des fonds de travailleurs.

Ce document vous fournit de l'information sur la nature et la portée de certains conflits d'intérêts qui pourraient avoir une incidence sur les produits et services qui vous sont offerts par l'entremise du Courtier ou de votre représentant.

1. Notre responsabilité à l'égard des conflits d'intérêts

Nos représentants doivent agir avec honnêteté, bonne foi et équité avec les clients, maintenir une éthique et une conduite professionnelles élevées, s'abstenir de s'engager dans une activité ou une pratique professionnelle contraire ou au détriment de l'intérêt du public.

Il est important que vous soyez informé des conflits d'intérêts existants ou potentiels qui pourraient survenir dans le cadre des activités du courtier. Un conflit d'intérêts survient lorsque les intérêts de différentes personnes, notamment ceux d'un client et ceux du Courtier ou de l'un de ses représentants, sont incompatibles ou divergents.

Le Courtier prend des mesures raisonnables pour relever tous les conflits d'intérêts importants existants ou qu'il s'attend raisonnablement à voir survenir. Il évalue le niveau de risque associé à chaque conflit et évite toute circonstance comportant un conflit d'intérêts grave ou qui présente un risque élevé pour sa clientèle. Dans toute autre situation comportant un conflit d'intérêts, le Courtier s'assure que des mesures appropriées sont mises en place de manière à contrôler efficacement ce conflit.

Le Courtier évalue le niveau de risque associé à chaque conflit et évite toute circonstance qui implique un conflit d'intérêts ou un risque important pour ses clients. Dans toute autre situation impliquant un conflit d'intérêts, le Courtier s'assure que des mesures appropriées sont mises en place pour résoudre efficacement le conflit.

2. Relation d'affaires avec les émetteurs reliés et associés

La section suivante vous informe sur la nature et la portée des relations d'affaires avec les émetteurs reliés et associés afin de vous aider à faire un choix éclairé lors des recommandations faites par votre représentant. Lorsqu'il existe un lien entre le Courtier et le manufacturier, un conflit d'intérêts peut survenir. Le courtier atténue ce risque en mettant en place des politiques et des procédures pour s'assurer qu'il n'existe aucune incitation, financière ou autre, à recommander un produit d'une société liée par rapport aux produits d'une autre société.

Le Courtier est une filiale en propriété exclusive de Desjardins Sécurité financière, compagnie d'assurance vie, un manufacturier de produits d'assurance vie et santé, et de retraite, et est donc une filiale indirecte de la Fédération des caisses Desjardins du Québec. Les entités qui suivent peuvent être considérées comme des émetteurs reliés et associés au Courtier :

- Fiducie Desjardins inc.
- Les Fonds Nei
- Les Fonds Desjardins
- La Fédération des caisses Desjardins du Québec

3. Activités extérieures

Lorsque permis et approuvé par le Courtier, votre représentant peut exercer des activités à l'extérieur de celle exercée par l'entremise du Courtier. Ces activités externes doivent d'abord être approuvées par le Courtier avant que le représentant puisse s'y engager. Le représentant doit vous divulguer et vous expliquer que les activités extérieures ne sont pas supervisées et ne relèvent pas du Courtier. Le représentant doit vous informer par écrit de toute activité extérieure qui pourrait donner lieu à un conflit d'intérêts réel ou potentiel.

4. Renseignements sur la rémunération et sur les frais et honoraires

La section suivante vous informe sur les frais et la structure de rémunération reçus par votre représentant et le Courtier liés à la souscription de produits et l'administration de votre compte afin de vous aider à faire un choix éclairé. Le Courtier atténue les risques que votre représentant recommande un produit qui ne vous convient pas en s'assurant d'effectuer une révision de convenance des transactions effectuées dans votre compte. Pour plus d'information sur la convenance, communiquez avec votre représentant ou consultez le document Divulgarion de la relation qui est remis par votre représentant lors de l'ouverture de votre compte. Vous pouvez demander de recevoir le document à nouveau en communiquant avec votre représentant.

Le Courtier et ses représentants reçoivent une commission de la société de fonds ou des honoraires négociés avec le client lorsqu'un client achète des produits de placement. Le montant de la commission est établi selon la classe d'actif achetée et selon que les produits de placement achetés par le client sont à frais d'acquisition, à frais de vente différés ou s'ils sont détenus dans un compte à honoraires.

Frais d'acquisition

Les frais d'acquisition (FA) sont déduits du placement initial. Une commission équivalente aux FA est ensuite versée au courtier et au représentant. Le montant exact des FA facturables est décrit dans le prospectus ou l'Aperçu du fonds commun de placement. Pour un client qui choisit la structure de FA, le montant exact des frais facturés est négocié avec son représentant pour chaque transaction.

Frais de vente différés

Les frais de vente différés (FVD) comportent un taux fixe régressif s'étalant sur un nombre précis d'années. Selon cette structure de frais, le client ne verse pas de commission à l'achat : toutefois, s'il rachète des parts de fonds de placement au cours de la période couverte par les FVD, les frais pertinents s'appliquent. Le nombre exact d'années au cours desquelles des FVD peuvent s'appliquer à un rachat et le montant des frais sont décrits dans le prospectus ou l'Aperçu du fonds commun de placement. Chaque année, un client peut racheter sans frais un certain pourcentage des parts (habituellement 10 %), même durant la période couverte par les FVD. Au-delà de cette période, le client peut racheter sans pénalités toutes les parts qu'il souhaite. Lorsqu'un client achète un fonds commun de placement selon une structure à FVD, le Courtier et ses représentants obtiennent une commission versée directement par la société de fonds.

Commission de suivi

La société de fonds continue de verser une commission au Courtier et à votre représentant tant que vous êtes titulaire de parts de ce fonds. Cette commission, communément appelée « commission de suivi », vise à reconnaître le service continu et les conseils offerts par votre représentant. Les commissions de suivi sont incluses dans les frais de gestion et le taux dépend de l'option de frais de vente (décrite plus haut) que vous avez choisie.

Compte à honoraires

Avec le compte à honoraires, vous payez des frais négociés (honoraires) perçus par la société de fonds, par l'intermédiaire ou par le Courtier, à l'égard des conseils que vous offre votre représentant en matière de vente et d'achat de titres admissibles et de la gestion de ceux-ci. Une partie des honoraires est versée à votre représentant. Les fonds d'investissement admissibles à honoraires ne paient pas de commission à votre représentant. Lorsque vous choisissez de payer votre représentant par le biais d'honoraires, vous devez remplir avec lui une entente dans laquelle se trouvent le détail et le fonctionnement du compte à honoraires.

Ententes de référencement (indication de clients)

Votre représentant pourrait vous diriger vers un fournisseur de services ou d'investissements autorisés par le Courtier par le biais d'une entente de référencement (indication de clients). Toute rémunération reçue par votre représentant ou le Courtier est expliquée dans l'avis de divulgation de cette entente de référencement (indication de clients) que vous devez signer, afin de donner votre consentement et pour que l'accord puisse prendre effet. Il est important de noter que les produits ou services fournis par l'entité ou l'individu référé ne sont ni offerts ni supervisés par le Courtier.

Autres incitatifs

Votre représentant peut être admissible à une rémunération supplémentaire telle que des bonis et des avantages non monétaires, comme des voyages. Cette rémunération est sujette à certaines conditions telles que les ventes nettes de votre représentant ou de sa succursale. Le Courtier supervise les investissements faits par son entremise afin de s'assurer qu'ils vous conviennent d'après vos renseignements personnels, y compris vos renseignements « Connaître votre client » (CVC). Pour plus d'information sur l'information CVC, communiquez avec votre représentant ou référez-vous au document Divulgarion de la relation qui est remis par votre représentant lors de l'ouverture de votre compte. Vous pouvez demander de recevoir le document à nouveau en communiquant avec votre représentant.