



CONSEIL DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU QUÉBEC



Colloque des fonds d'investissement du CFIQ

Le 10 mai 2023



Comment se connecter à la webdiffusion & Slido

1. Scanner le code QR



2. Entrez votre courriel que vous avez utilisé pour vous inscrire
3. Entrez le mot de passe: CFIQ2023

Vous retrouverez sur la plateforme :

- L'ordre du jour/conférenciers
- Les commanditaires
- Mes notes
- Slido
- Soutien technique

Comment se connecter au Wifi du Centre Mont-Royal (CMR)

1. Trouver le réseau : CMR
2. Entrez « CFIQ » sous utilisateur
3. Entrez « 2023 » pour le mot de passe



CONSEIL DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU QUÉBEC



Séance avec l'Autorité des marchés financiers



Conférenciers et modérateur

- **Me Hugo Lacroix:** Surintendant des marchés de valeurs, Autorité des marchés financiers
- **Éric Jacob:** Surintendant de l'assistance aux clientèles et de l'encadrement de la distribution, Autorité des marchés financiers
- **Eric Hallé (modérateur):** Président du Conseil des gouverneurs du CFIQ



CONSEIL DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU QUÉBEC



Séance sur les personnes en situation de vulnérabilité



Ressources

Curateur Public :

- Registre public des mesures de représentation : mandataire (mandat de protection), représentant temporaire, tuteur au majeur : [Accéder au Registre public des mesures de représentation - Curateur public du Québec \(gouv.qc.ca\)](https://curateur.gouv.qc.ca/registre-mesures-representation)
- Registre public des assistants <https://services-en-ligne.curateur.gouv.qc.ca/registre-assistants>
- Ressources sur la Loi visant à mieux protéger les personnes en situation de vulnérabilité: <https://curateur.gouv.qc.ca/cura/fr/curateur/mieuxproteger.html>
- 1 (844) 532-8728

Ressources

Autorité des marchés financiers :

- [Guide pratique pour l'industrie des services financiers : Protéger un client en situation de vulnérabilité](#)
- [Aide-mémoire : Repérer une situation de maltraitance financière](#)
- Centre d'information: 1 (877) 525-0337
- www.lautorite.qc.ca

Ressources

[Formation pour contrer la maltraitance matérielle et financière envers les personnes âgées](#)

La formation est reconnue à titre d'activité de formation continue et permet aux représentants qui suivent la formation et réussissent l'évaluation d'accumuler 1 UFC dans les matière suivantes :

- **Chambre de la sécurité financière** - Conformité
- **Institut québécois de planification financière** - Conformité aux normes, d'éthique et de pratique professionnelle
- **Autorité des marchés financiers** (Courtier hypothécaires) - Prévention de la fraude
- Elle permet également aux représentants membres du **Nouvel organisme d'autoréglementation du Canada** d'accumuler 1.00 heure de cours sur la conformité, sous réserve de l'approbation par le courtier pour le compte duquel le participant agit.

Ressources

Ligne Aide Maltraitance Adultes Aînés (LAMAA) (anciennement Ligne Aide Abus Aînés (LAAA))

- La *Loi visant à lutter contre la maltraitance envers les aînés et toute autre personne majeure en situation de vulnérabilité* a institué un centre d'aide, d'évaluation et de référence en maltraitance servant de porte d'entrée unique pour toute personne (aînée ou adulte en situation de vulnérabilité) concernée par une situation de maltraitance. <https://www.quebec.ca/famille-et-soutien-aux-personnes/violences/maltraitance-aines/loi> . Cette mission a été confiée à la LAMAA. Les institutions financières et conseillers peuvent également consulter la **Ligne Aide Maltraitance Adultes Aînés** .
- 1 (888) 489-2287
- Infos sur les Processus d'intervention concertés du gouvernement (maltraitance) [Processus d'intervention concertés - Plan d'action gouvernemental pour contrer la maltraitance envers les personnes aînées - Professionnels de la santé - MSSS](#)
- Pour les professionnels, pour une demande de consultation, veuillez compléter le formulaire: <https://www.aideabusaines.ca/demande-de-consultation-pour-les-professionnels/>

Séance sur les personnes en situation de vulnérabilité (2^e partie)

- Cela termine la première partie de cette séance.
- La deuxième partie constitue l'étude de cas vécus avec des sondages. Veuillez utiliser Slido pour répondre aux sondages.



Marie, 87 ans

- Veuve, mère de deux enfants : James et Henry
- Client depuis plus de 25 ans
- 600 000 \$ investis auprès de l'institution financière
- Mandataires : James et Henry inscrits au compte
- Personne de confiance nommée: James

Étude de cas 1

- Marie vit aisément, dans un établissement de soins de longue durée.
- Elle ne peut pas s'occuper d'elle-même.
- Elle est parfois confuse, distraite et désorientée.
- Ses deux enfants ont une procuration et ils doivent s'occuper de la gestion de ses comptes et du paiement de ses dépenses.
- Marie n'a pas de mandat de protection homologué.

En décembre...

- **Henry** a demandé le rachat de 40 000 \$ à même les placements de Marie
 - **Raison** : Avance de fonds pour lui-même et James pour couvrir les dépenses de Noël et de fin d'année.
- Le conseiller a consulté les notes détaillées dans le dossier de la cliente:
 - Des rachats pour des montants moins élevés ont été effectués à la **demande de James**.
 - Dans le passé, la cliente a déjà fourni des fonds à sa famille à l'occasion des Fêtes pour aider ses petits-enfants.

Étude de cas - les éléments préoccupants

Compte tenu des renseignements présentés dans ce cas, quels sont les éléments préoccupants? Sélectionnez tout ce qui s'applique et cliquez sur le bouton Envoyer.

- **Signes de diminution de la capacité cognitive**
- **Signes possibles d'exploitation financière selon les habitudes de rachat**
- **La personne de confiance nommée est l'un des mandataires**
- Le représentant n'a pas de choix, il doit procéder au rachat demandé par les mandataires

Étude de cas : conseils et résolution



Conseils fournis par la conformité

- Informez les mandataires que le cabinet a bloqué temporairement le rachat.
- Le rachat n'est pas avantageux pour la cliente et dépasse la définition établie d'une opération normale.
- Rencontrez les mandataires pour leur rappeler de leurs obligations d'agir dans le meilleurs intérêts de la cliente.
- Rencontrer la cliente afin de revoir la demande de rachat par ces mandataires
- Suggérer à la cliente de nommer une autre personne de confiance qui n'est pas l'un des mandataires.

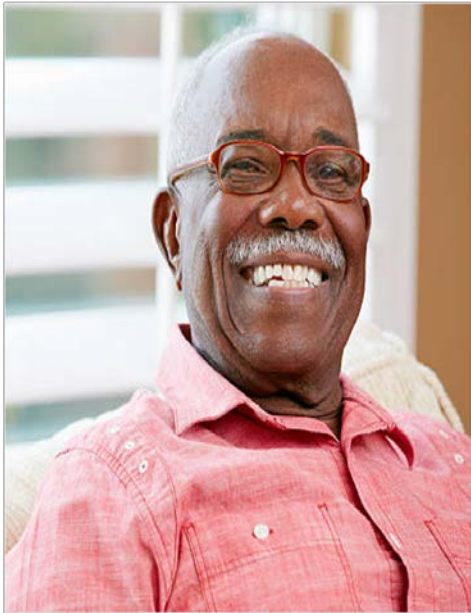


Résolution

- Le représentant a rencontré Henry et James pour leur rappeler qu'ils sont tenus au devoir d'agir dans les meilleurs intérêts de la cliente.
- Les mandataires ont annulé leur demande de rachat, car ils savaient que ce ne serait pas dans l'intérêt de la cliente.



Leçons apprises : Même si l'historique des opérations du client est bien documenté dans le dossier, cela ne s'applique pas nécessairement à ce qu'un mandataire peut faire à sa place (faire un cadeau au mandataire ou à d'autres personnes etc.). Un mandataire doit toujours agir dans l'intérêt du client. Il incombe au conseiller de faire preuve de vigilance et de faire des mises en garde si des mesures sont considérées comme n'étant pas dans l'intérêt supérieur du client.



Alex, 70 ans

- Veuf ayant une enfant : Clara
- Client depuis plus de 20 ans
- 300 000 \$ investis auprès de l'institution financière
- Aucune personne de confiance nommée

Étude de cas 2 - fraude amoureuse

- Alex vit seul et a récemment perdu sa conjointe.
 - Pour briser sa solitude, il a commencé à rencontrer des personnes en ligne.

En juillet...

- Alex a demandé le rachat de **50 000 \$** de ses placements.
 - Incompatibilité entre les habitudes de rachat et les objectifs de planification financière fixés.
- Au début de la rencontre, Alex s'est montré hésitant, mais le conseiller a finalement déterminé ce qui suit :
 - Alex a noué une relation en ligne avec Alice peu après le décès de sa conjointe. Il n'a jamais rencontré Alice.
 - Alice a indiqué à Alex que son père était récemment décédé et qu'elle cherchait de l'aide pour recueillir les fonds nécessaires à l'obtention de son héritage.
 - Alex tenait des propos cohérents et n'a montré aucun problème cognitif.



Conseil de la conformité: Bloquez temporairement toutes les opérations et apprenez-en plus sur la situation (c.-à-d. obtenez des documents justificatifs).

Étude de cas 2 - fraude amoureuse

Au cours des 3 prochains mois...

À la suite d'autres discussions avec Alex, le conseiller a pu déterminer ce qui suit :

- Héritage d'Alice : 175 kg de lingots d'or et 1 500 diamants.
- Les 50 000 \$ requis pour obtenir l'héritage étaient retenus par une société de sécurité pour couvrir les coûts et les frais de transport.

Alex a obtenu des « documents officiels » d'Alice qui appuyaient cette affirmation et les a remis au conseiller :

- **Passeport canadien d'Alice** : Un examen minutieux a révélé qu'il n'avait pas été délivré au Canada et qu'il contenait des renseignements incohérents.
- **Documents juridiques sur l'héritage** : Une recherche sur Google a permis de déterminer que les documents étaient faux.

Étude de cas 2 : les éléments préoccupants

Compte tenu des renseignements présentés dans ce cas, quels sont les éléments préoccupants? Sélectionnez tout ce qui s'applique et cliquez sur le bouton Soumettre.

- Signes pouvant démontrer une capacité diminuée
- **Signes d'exploitation financière selon les habitudes de rachat**
- **Signes d'exploitation financière fournis par des comportements évasifs**
- **Aucune personne de confiance enregistrée dans le compte**

Étude de cas 2 : conseils et résolution



Conseils fournis par la conformité

- Informer le client du blocage temporaire dû aux éléments préoccupants constatés et consignez dans le dossier du client des notes que vous avez informé le client du blocage temporaire.
- Établissez une personne de confiance avec le client.
- Passez en revue les liens présentés au client.
- Pour ce qui est des prochaines demandes de rachat, dites au client qu'il devra fournir une copie de documents pour confirmer la raison des rachats afin qu'il ne soit pas de nouveau victime d'escroquerie.



Résolution

Le conseiller a réussi à convaincre le client de ne pas procéder au rachat en :

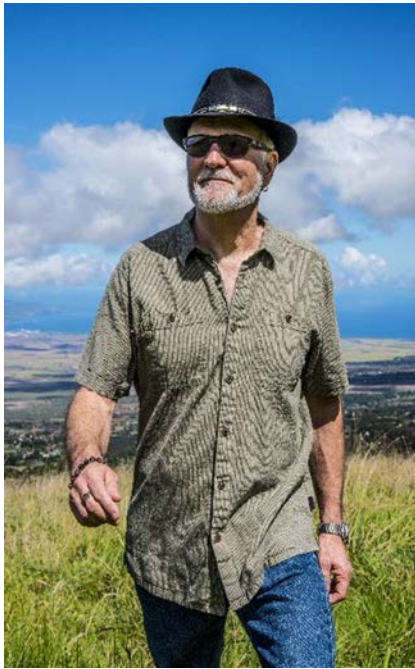
Résolution

- sensibilisant le client sur ce qui suit :
 - Les escroqueries amoureuses et comment leur résister | Se protéger contre la fraude | Gerezmieuxvotreargent.ca
 - <https://www.bureaudelaconcurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/fra/04333.html>
 - https://www.ific.ca/wp-content/themes/ific-new/util/downloads_new.php?id=19872&lang=fr_CA
- établissant la personne de confiance et la procuration/mandataire pour le compte
- précisant que les rachats futurs nécessiteraient un document expliquant la raison pour laquelle les fonds sont requis



Leçon apprise : Le conseiller n'a pas agi en simple preneur d'ordres; il a fait des recherches sur la raison du rachat et a communiqué avec la conformité pour obtenir des directives, étant donné la nature douteuse de l'opération.

Étude de cas 3 - fraude à l'héritage



Georges, 66 ans, pompier à la retraite

- Veuf sans enfants
- Client depuis 5 ans
- Placements de 250 000 \$
- Aucune procuration/mandataire ou personne de confiance enregistrée dans son compte

- Georges a appelé pour demander un rachat de **10 000 \$** à même ses placements.
- Habitude de rachat : incompatibilité entre la demande de rachat et les objectifs de planification financière énoncés par Georges.
- Renseignements obtenus grâce aux questions posées à Georges : Georges a reçu d'un « diplomate » un courriel l'informant qu'il avait été nommé bénéficiaire d'un coffret de sûreté à la banque. Pour avoir accès au contenu du coffret de sûreté, Georges devait envoyer 10 000 \$ au diplomate.
- Le conseiller a fait part de ses préoccupations à Georges :
 - Il lui a indiqué qu'il s'agissait probablement d'une fraude.
 - Il lui a demandé les documents concernant l'héritage pour qu'il les examine.

Au cours de la première conversation téléphonique, le conseiller a réussi à dissuader Georges d'effectuer le rachat

Deux heures plus tard...

- Georges a rappelé et a insisté pour que le représentant donne suite à sa demande de rachat.
- Georges a refusé catégoriquement de répondre à d'autres questions et de fournir des documents.

Étude de cas sur une fraude à l'héritage : les éléments préoccupants

Compte tenu des renseignements présentés dans ce cas, quels sont les éléments préoccupants?

Sélectionnez tout ce qui s'applique et cliquez sur le bouton Envoyer.

- Signes de diminution de la capacité cognitive
- **Signes d'exploitation financière selon les habitudes de rachat**
- **Signes d'exploitation financière fournis par des comportements évasifs**
- **Aucune personne de confiance enregistrée dans le compte**

Étude de cas sur une fraude à l'héritage : conseils et résolution



Conseils fournis par la conformité

- Informer le client du blocage temporaire dû aux éléments préoccupants constatés et consignez dans le dossier du client des notes que vous avez informé le client du blocage temporaire.
- Demandez au client s'il a une personne de confiance parmi les membres de sa famille ou ses amis.
- Sur le site Web du Centre antifraude du gouvernement du Canada, examinez la page intitulée [Offres d'argent de l'étranger](#) (fraude à l'héritage) avec le client.
- Si le client insiste pour effectuer le rachat, demandez-lui de fournir :
- une copie du document qu'il a reçu, comme celui concernant l'héritage,
- les coordonnées du « diplomate ».



Conseil : Un examen minutieux des documents envoyés par les fraudeurs peut permettre de découvrir des incohérences et de montrer au client qu'il s'agit d'une fraude.



Leçon apprise : Le conseiller ne s'est pas contenté d'être un simple preneur d'ordres et a communiqué avec l'équipe de la conformité pour obtenir des conseils, compte tenu de la nature douteuse de l'opération.



Résolution

Le conseiller a réussi à persuader Georges de ne pas procéder au rachat en prenant les mesures suivantes :

- il a examiné avec lui les ressources du Centre antifraude du gouvernement du Canada;
- il a enregistré un ami de longue date, Guillaume, comme personne de confiance dans le compte.

Conférencières et modératrice

- **Me Julie Baillargeon-Lavergne**, Curatrice publique du Québec
- **Me Cindy Côté**, Analyste en réglementation, Autorité des marchés financiers
- **Danielle Tetrault**, Vice-présidente et chef de la conformité, IG gestion de patrimoine
- **Rachel Thadal**, Chef d'administration de programmes, Ligne Aide Maltraitance Adultes Aînés
- **Me Élyse Lemay** (modératrice): Vice-présidente, Affaires juridiques et règlementaires, Gestion de placements Canada Vie & Service d'investissement Quadrus

Deloitte.

Pause 11h15 à 11h45



CONSEIL DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU QUÉBEC



Séance sur les fonds négociés en bourse (FNB)



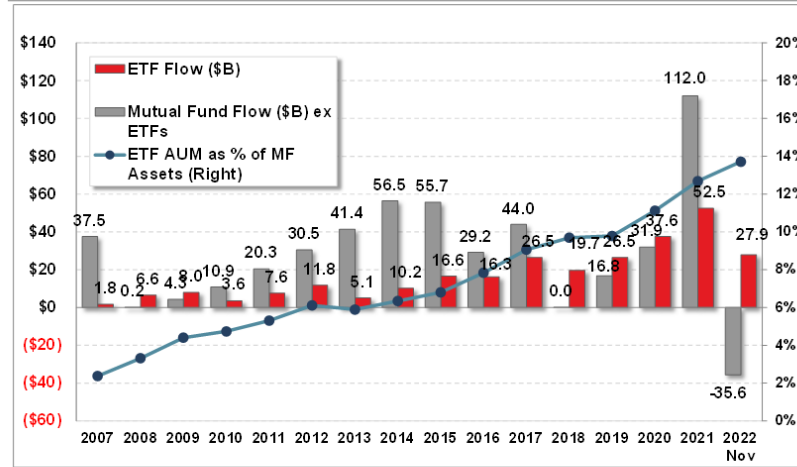
Ordre du jour

- Introduction
- Utilisation des FNB dans la gestion de portefeuille
- Opportunités et défis
- Conclusion

Fonds communs et FNB Canadiens

- Les FNB ont dépassé les fonds communs en 2022
- Part de marché des FNB par rapport aux fonds communs est maintenant de 14%

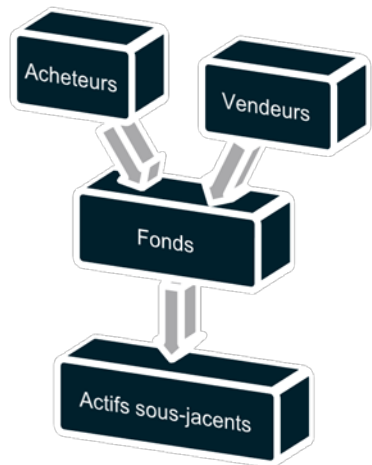
Figure 3: Canada-listed ETF & Mutual Fund Flows (to November 2022)



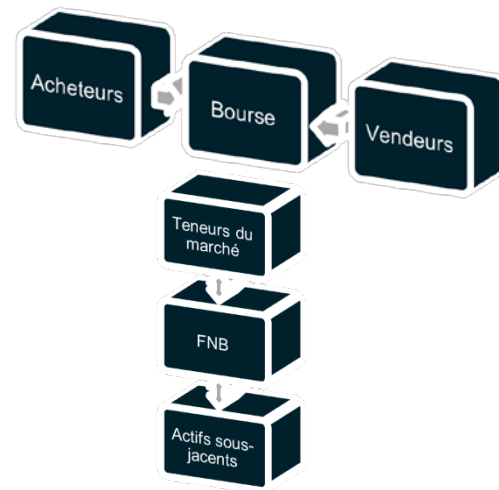
Source: NBF ETF Research, Bloomberg. Data as November 30, 2022. ETF flows and AUM since 2019 are adjusted for fund of funds.

Structure des fonds communs de placement vs structure des FNB

- L'écart s'explique en grande partie par la façon dont les investisseurs négocient les parts de fonds
- Les investisseurs achètent et vendent des parts de fonds communs directement du fonds (par le biais d'un conseiller) à la valeur liquidative calculée une fois par jour
- Pour bon nombre d'investisseurs, la capacité de négocier à la valeur liquidative quotidienne procure un niveau de liquidité suffisant
- Les FNB offrent la souplesse supplémentaire d'acheter ou vendre des parts de FNB sur un marché boursier au cours du marché



Structure du marché des fonds communs de placement



Structure du marché des FNB

Croissance des FNB par classe d'actifs

- **Canada:** 1,300+ FNB et C\$329 milliards sous gestion
- **U.S.:** 3,000+ et US\$6.9 mille milliards
- **Global:** 10,000+ et US\$10 mille milliards

Chart 1: Global ETP Growth by Asset Class
NBF, Bloomberg

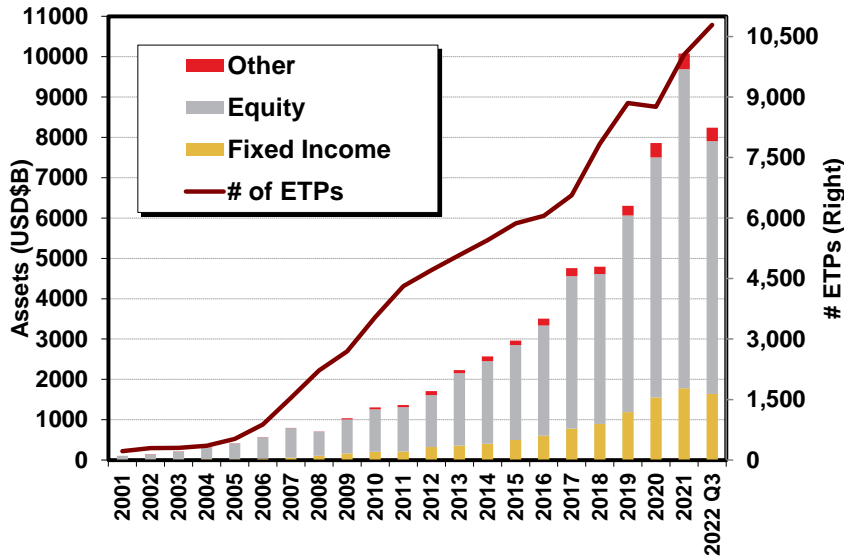
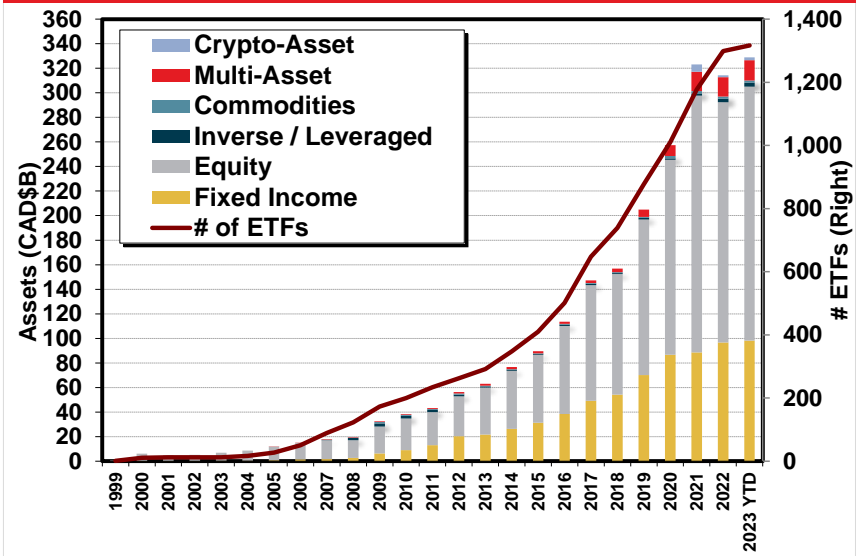


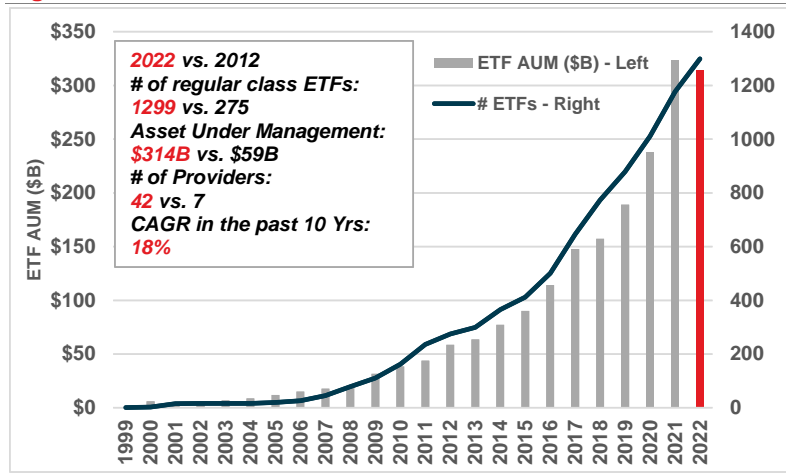
Chart 2: Canadian ETF Growth by Asset Class
NBF, Bloomberg



FNB Canadiens

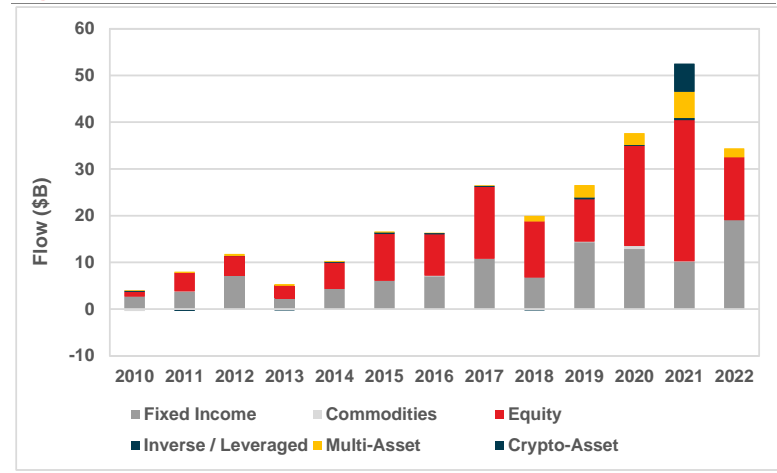
- 18% de taux de croissance annuelle des actifs su 10 ans
- 2021: année record des entrées d'actifs
- En 10 ans ...nous sommes passés de ...

Figure 1: Canada-listed ETF Asset and Number Growth



Source: NBF ETF Research, Bloomberg. Data as of December 31, 2022; ETF flows and AUM since 2019 are adjusted for fund of funds.

Figure 2: Canada-listed Annual ETF Flows by Asset Class

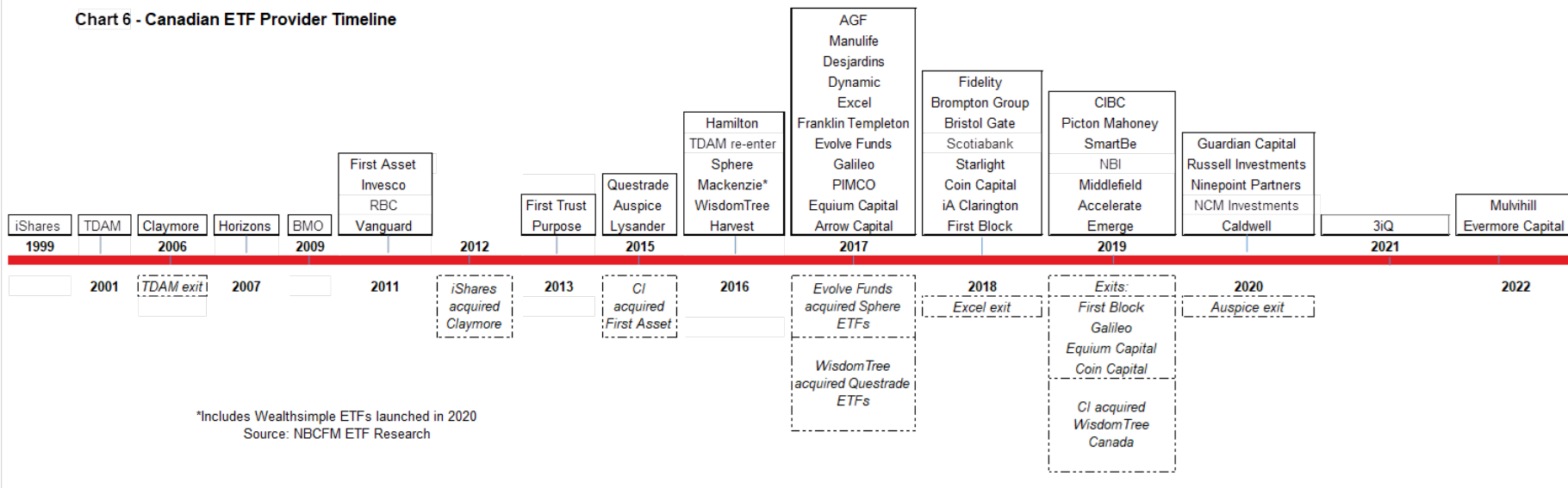


Source: NBF ETF Research, Bloomberg. Data as of December 31, 2021. ETF flows and AUM since 2019 are adjusted for fund of funds.

Émetteurs de FNB au fil du temps

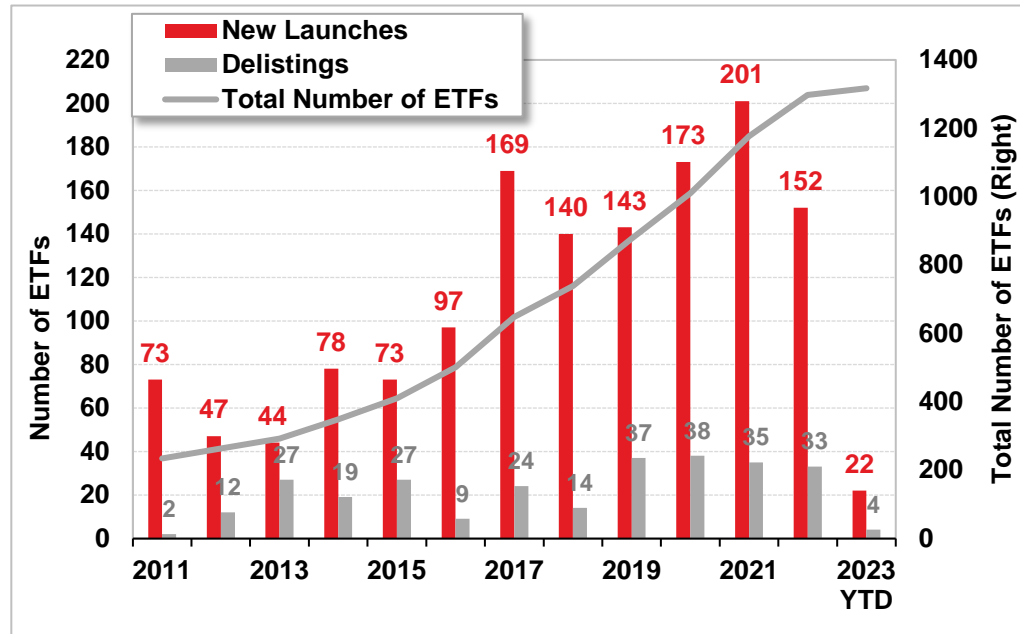
- 42 au total
- Certains sont venus, partis et revenus, d'autres ont fusionnés ou se sont fait acheter.

Chart 6 - Canadian ETF Provider Timeline

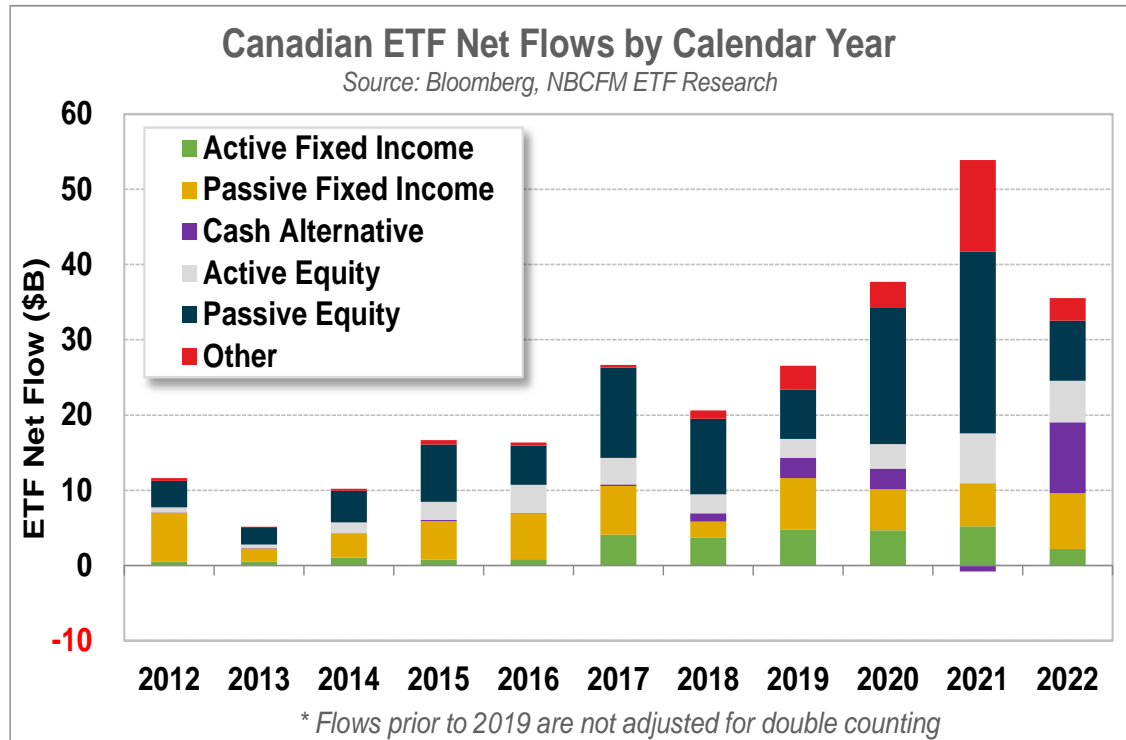


Nouveaux produits et fermetures

- Belle croissance dans les dernières années, surtout en 2021 et on remarque aussi que les fermetures sont assez stables



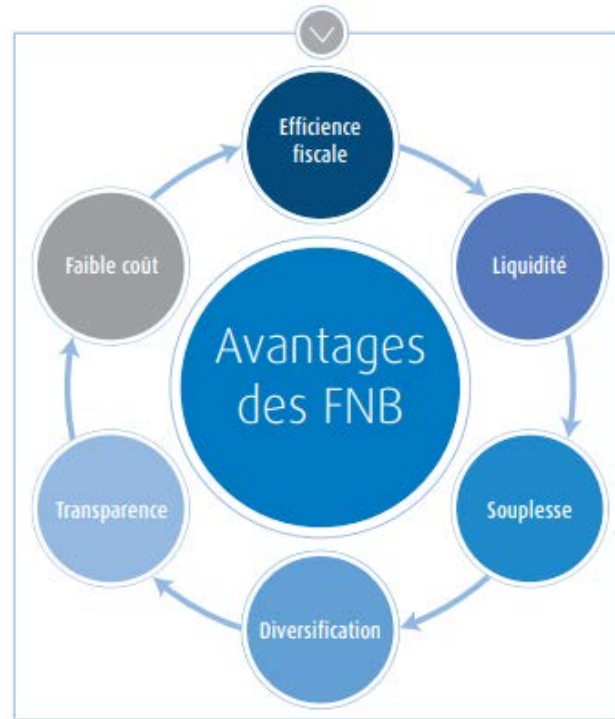
Les entrées dans les différentes classes d'actifs



Utilisation des FNB dans les fonds institutionnels

Utilisations tactiques	Utilisations stratégiques
Transitions et rééquilibrage Maintenir sa participation au marché tout en effectuant un grand nombre d'opérations.	Parachèvement du portefeuille Investir dans des catégories d'actif difficiles d'accès.
Ajustements tactiques Modifications temporaires par catégorie d'actif, secteur ou région.	Superposition de FNB Conserver une partie en titres liquides pour financer les achats et rachats de titres.
Égalisation des liquidités Le portefeuille demeure entièrement investi.	Placements de base et placements satellites Par région ou par catégorie d'actif, ou en combinant gestion active et gestion passive.
Couverture Réduire l'exposition aux marchés en vendant des titres sous-jacents.	Construction du portefeuille Des solutions efficaces pour créer un portefeuille complet.

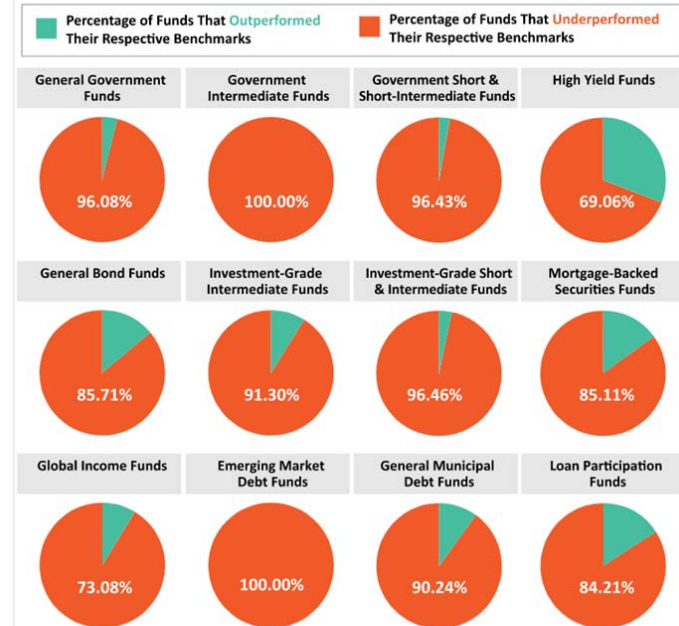
Avantages de l'utilisation des FNB dans un portefeuille



Adoption accrue des FNB de revenu fixe

- Étant donné que les obligations sont négociées sur un marché moins liquide et généralement moins efficace que le marché des actions, de nombreux investisseurs supposent que la gestion active peut ajouter de la valeur aux mandats obligataires.
- Historiquement (sur la base de 15 ans de données), un faible pourcentage de gestionnaires d'actifs ont réussi à surpasser leurs indices de référence respectifs.
- Les écarts sont beaucoup plus serrés sur les FNB par rapport aux obligations individuelles achetées par les conseillers en placement

SPIVA Mid-Year 2022: Active Funds vs. Their Benchmarks: Fixed Income
15 Years (7/1/2007 - 6/30/2022) (Risk-Adjusted Returns)



Source: SPIVA® U.S. Scorecard, S&P Dow Jones Indices LLC, eVestment Alliance. | Performance is calculated using returns divided by standard deviation, a measure of risk. | Past performance is no guarantee of future results. Indexes are not available for direct investment and performance does not reflect expenses of an actual portfolio. Chart is provided for illustrative purposes. This is not to be construed as an offer, solicitation, recommendation, or endorsement of any particular security, product, service, or considered to be tax advice. There are no guarantees investment strategies will be successful. Past performance is no guarantee of future results. Investing involves risks, including possible loss of principal. © 2023 Index Fund Advisors, Inc. (IFA.com)

Réponse de ChatGPT à la question: « comment le monde des FNB va changer dans les prochaines années? »

- La popularité croissante des FNB devrait se poursuivre
- Lancements accrus des FNB plus spécialisés
- Les FNB actifs gagnent en popularité à mesure que la gestion active évolue
- Les FNB ESG connaîtront une croissance significative à mesure que la demande des investisseurs pour des investissements durables augmente
- Poursuite de la consolidation dans le secteur des FNB, à mesure que les grands acteurs acquièrent des entreprises plus petites
- Accent accru sur les coûts, avec une pression continue sur les ratios de dépenses
- Plus de concurrence et d'innovation autour du trading et de la liquidité des FNB, avec un potentiel pour de nouveaux teneurs de marché et plateformes de trading
- Potentiel de changements réglementaires qui pourraient avoir un impact sur l'industrie des FNB, tels qu'une surveillance accrue des allégations ESG et des modifications potentielles du traitement fiscal des FNB

Conférenciers et modérateur

- **Erika Toth:** Directrice générale, Ventes aux institutions et conseillers, FNB, BMO Est du Canada
- **Frédéric Viger:** Directeur général, co-chef des ventes institutionnelles FNB et options sur équités, Banque Nationale
- **Jean-François Giroux:** Gestionnaire de portefeuille, Chef IGP –Canada, Gestion de placements Manuvie
- **Laurent Boukobza (modérateur):** Vice-Président et stratège FNB pour l'Est du Canada, Placements Mackenzie

Deloitte.

Déjeuner 12h45 à 14h



CONSEIL DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU QUÉBEC



Séance avec le Nouvel organisme d'autoréglementation du Canada



Conférencière et modératrice

- **Me Claudyne Bienvenu:** Vice-présidente pour le Québec et l'Atlantique, OCRCVM
- **Me Marie Brault** (modératrice): Vice-présidente, Services juridiques, Banque Nationale Investissements

CFIQ

CONSEIL DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU QUÉBEC

Séance avec la Chambre de la sécurité financière

Conférencière et modératrice

- **Me Marie Elaine Farley:** Présidente et chef de la direction, Chambre de la sécurité financière
- **Me Johanne Blanchard** (modératrice): Vice-présidente et conseillère juridique, IG Gestion de patrimoine



CONSEIL DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU QUÉBEC



Séance sur les fonds alternatifs



Conférenciers et modérateur

- **Sami Ben Ammar:** Conseiller principal, Produits d'Investissement, Desjardins Valeurs Mobilières
- **Maxime Gauthier:** Directeur général et chef de la conformité, Mérici Services Financiers
- **Byron Monaghan:** Directeur des placements, Placements alternatifs, Mackenzie
- **Daniel Plouffe (modérateur):** Directeur régional, Développement des affaires, Solutions de gestion de patrimoine, Sun Life valeurs mobilières Canada

Merci à nos commanditaires

FASKEN

 **FUNDATA**

Deloitte.

 **Desjardins**
Gestion de patrimoine

 **WhiteHaven**
valeurs mobilières

fundserv 

*Fonds **Dynamique**^{MD}*
Investissez dans les bons conseils.

 **BANQUE
NATIONALE**

INVESTISSEMENTS

L'INSTITUT
IFSE
INSTITUTE

Merci de votre participation!

En espérant vous retrouver en 2024