

Dans une décision rendue en août 2015, le Conseil de discipline conclut qu'un conseiller financier, tenant toujours en compte l'ensemble des réponses obtenues par le client pour le formulaire « Know your client » ainsi que la situation financière de ce client, est bien placé pour déterminer le degré de risque acceptable pour celui-ci et si la stratégie souhaitée par le client peut lui convenir. Les connaissances du client en matière de placement sont aussi pertinentes à déterminer s'il comprend assez bien les conséquences de son achat et s'il peut bel et bien assumer les risques qui y sont associés (*Chambre de la sécurité financière c. Zhang*, 2015 QCCDCSF 44).

## **LES FAITS**

L'intimée, conseillère financière, est accusée de n'avoir pas cherché à avoir une connaissance complète des faits relatifs à la situation financière de ses clients avant de leur recommander de souscrire un fond et de ne pas avoir agi à titre de conseillère consciencieuse en faisant souscrire ces mêmes clients audit fond au moyen d'un prêt levier de 100 000\$.

En gros, le syndic plaide que l'intimée n'a pas bien constitué le profil d'investisseur de chacun de ses clients et n'a pas fait la collecte de données avec la rigueur qui était nécessaire, avant de leur faire la recommandation de procéder par voie d'un prêt levier. La preuve révèle que les clients n'avaient pas l'expérience des prêts leviers, bien qu'ils avaient le profil d'investisseur agressif. Selon les dires des clients, ces derniers n'ont pas été informés des risques liés à l'investissement, croyant erronément que le placement en question était garanti. Quant au syndic, le produit souscrit ne convenait pas à la situation financière des clients et l'intimée, à titre de représentante, aurait dû les conseiller de façon adéquate

L'intimée plaide pourtant que les clients avaient bel et bien des connaissances en matière de placements, tel qu'indiquaient les réponses fournies dans leurs formulaires d'ouverture de compte où ils admettent suivre de façon régulière les marchés financiers, chercher à faire croître leurs investissements et avoir une tolérance de risque élevé comme investisseurs agressifs. De plus, avant de procéder à quelque transaction que ce soit pour le compte de ces clients, la preuve démontre que l'intimée a toujours reçu des instructions précises et écrites de leur part. De plus, les documents appropriés ont toujours été remis aux clients, lesquels documents font clairement mention des risques associés au placement ainsi que l'absence de garantie.

## **LA DÉCISION DU COMITÉ DE DISCIPLINE**

Après avoir tenu compte des arguments invoqués par les deux parties, le Conseil de discipline tire les conclusions suivantes :

1. Les connaissances qu'a un client en matière financière est un élément fondamental qui doit être pris en compte dans la détermination de l'ampleur des explications et des vérifications auxquelles un représentant doit procéder.
2. Le fait qu'une communauté soit réticente à fournir des informations d'ordre financier à leur conseiller avant d'investir n'est pas un facteur à considérer, car les obligations imposées au Québec aux représentants ne doivent pas être modulées au gré des particularités des communautés dont sont issues les personnes à qui ils rendent des services professionnels.
3. Un expert pourrait être engagé dans le cadre d'un débat disciplinaire pour faire le calcul de ratios afin de déterminer si le client se retrouvait dans une saine situation financière permettant l'achat de produits financiers plus risqués.
4. Pour déterminer l'intensité des obligations qui incombent au conseiller dans une situation particulière, le Conseil prend en compte l'ensemble des réponses fournies par le client aux questionnaires, dont notamment ses connaissances en matière de placement, ainsi que le revenu disponible et les dépenses déclarés.
5. De plus, un client qui transmet des instructions précises à son courtier quant aux changements à apporter à son portefeuille est considéré comme étant plus connaissant en matière de placement.

### **LES LEÇONS À RETENIR**

1. Les réponses obtenues d'un client pour le formulaire « Know your client » servent à guider le représentant dans le choix des fonds.
2. Lorsqu'un client a un profil agressif et des connaissances approfondies en matière de placement, les options que l'on peut lui recommander peuvent être plus risquées **Dubé Légal inc., avocats en droit disciplinaire à Montréal.**