



**Montréal, le 26 février 2025**

**Politique de réglementation des membres**

Organisme canadien de réglementation des investissements  
40, rue Temperance, bureau 2600  
Toronto (ON) M5H 0B4  
Courriel : [memberpolicymailbox@ciro.ca](mailto:memberpolicymailbox@ciro.ca)

**Objet : Conseils non personnalisés pour les comptes sans conseils**

---

À qui de droit,

Nous avons pris connaissance avec grand intérêt de la consultation relative aux *Conseils non personnalisés pour les comptes sans conseils* proposée par l'Organisme canadien de réglementation des investissements (« l'OCRI »).

Étant le premier groupe financier coopératif en Amérique du Nord avec plus de 465 G\$ d'actifs et 7,7 millions de membres et clients<sup>1</sup>, le Mouvement Desjardins (le « Mouvement ») offre une vaste gamme de produits et services à l'échelle canadienne, tant pour les clientèles des particuliers que des entreprises incluant la Gestion de patrimoine, l'Assurance de personnes et l'Assurance de dommages. En ce sens, Desjardins Courtage en ligne, firme de courtage à escompte du Mouvement, offre ses services à travers sa plateforme Disnat et était classé, en 2024, au 2e rang des firmes de courtage autonome<sup>2</sup> pour la satisfaction des investisseurs autonomes selon JD Power.

L'éducation financière et l'accompagnement de nos membres et clients dans leur autonomie financière font partie des valeurs fondamentales de notre organisation. Nous partageons le constat de l'OCRI et de la Commission des Valeurs Mobilières de l'Ontario (CVMO) sur l'intérêt croissant pour l'investissement autonome, accentuant ainsi la recherche d'information par les investisseurs. Les règles actuelles limitent fortement les outils d'accompagnement que les courtiers peuvent dispenser à leurs investisseurs autonomes, lesquels se tournent fréquemment vers des sources d'information non traditionnelles, telles que les réseaux sociaux dont la qualité de l'information est très variable. Vu l'évolution du marché, des plateformes, de l'environnement médiatique et des besoins des investisseurs autonomes, nous saluons l'initiative d'adapter les règles à l'endroit des conseils non personnalisés et de modifier la note d'orientation 340021003, *Note d'orientation sur les services et les activités d'exécution d'ordres sans conseils* afin de s'assurer qu'elle est adaptée aux besoins actuels de l'industrie.

Nos présents commentaires visent à nous assurer que les investisseurs autonomes aient accès à l'information nécessaire de la part de professionnels qualifiés pour les accompagner dans une prise de décision éclairée.

---

<sup>1</sup> [Rapport financier au troisième trimestre de 2024](#)

<sup>2</sup> [J.D. Power 2024 Canada Self-Directed Investor Satisfaction Study](#)

## Question 1 – Notifications et alertes

- a. **À votre avis, y a-t-il des produits ou des services en particulier à l'égard desquels il conviendrait d'inciter les courtiers offrant des services pour comptes sans conseils à émettre des alertes ou à communiquer de l'information de manière proactive ?**

Nous identifions effectivement plusieurs produits et services pour lesquels des communications proactives ou alertes seraient pertinentes pour les investisseurs autonomes.

D'abord, nous recommandons la mise en place d'alertes liées aux titres détenus par les clients dans les cas de réorganisation de titres et autres événements de marché, les annonces de dividendes, les changements de marché ou les échéances de certains produits comme les bons et les droits de souscription afin d'informer les clients en temps opportun de l'évolution de leurs titres.

Ensuite, nous encourageons la mise en place d'alertes programmées par les clients comme lors d'événements d'analyse technique, telles que la variation de l'indicateur « nouveau haut/bas du cours de l'action sur 52 semaines » et les nouvelles sur les titres. Nous sommes d'avis que cette pratique favorisera l'autonomie des investisseurs.

Finalement, nous préconisons le partage d'information proactive selon les détentions des clients et certains critères, tels que le rappel sur les risques des marges et options, le rappel sur les risques de concentration, la mise en garde sur la spéculation dans les CELI, la transformation du REER en FERR, ou encore le rappel de facturation de compte à venir. Des rappels proactifs sur les événements à venir et les risques auxquels les investisseurs sont exposés permettent à ces derniers de mieux prendre en charge leurs investissements en temps opportun.

- b. **Sur quels critères ces courtiers devraient-ils constamment s'appuyer pour émettre des alertes ou communiquer de l'information de manière proactive ?**

Nous sommes d'avis que les critères suivants sont ceux qui devraient guider les courtiers afin d'assurer une information pertinente et utile aux investisseurs autonomes :

- a) Les détentions du client ;
- b) Les préférences de communication du client ;
- c) La gestion du risque ;
- d) L'éducation financière ;
- e) Communications à privilégier via les plateformes sécurisées Web et mobiles.

## Question 2 – Outils d'autoassistance

- a. **Outils particuliers. À votre avis, y a-t-il des services ou des outils particuliers qu'il conviendrait d'inclure dans la liste des services-conseils non personnalisés ou, au contraire, d'exclure de celle-ci?**

Nous sommes d'avis que les courtiers pourraient fournir plusieurs outils de services-conseils non personnalisés qui seraient bénéfiques aux investisseurs.

D'abord, un questionnaire permettant d'évaluer le profil d'investisseur et la répartition d'actifs correspondants aiderait à orienter les investisseurs autonomes lorsqu'ils ouvrent leur compte de courtage et pourrait être proposé à un rythme régulier.

Ensuite, assurer aux investisseurs le contrôle sur les données liées à leurs investissements lors de partenariats avec des tiers reconnus, tels que Wealthscope, Trading View ou ChartIQ permettra à ceux-ci d'utiliser sécuritairement des applications tierces pour gérer leurs investissements.

Finalement, une offre de planification financière virtuelle en libre-service aiderait les investisseurs à mieux orienter leurs choix de produits.

- b. Portefeuilles modèles. La note d'orientation actuelle prévoit des outils sous forme de portefeuilles modèles qui « se fondent uniquement sur les critères de la catégorie d'investisseurs, de la catégorie d'actifs, du secteur d'activité et/ou de l'horizon de placement ». Les portefeuilles modèles qui mentionnent expressément des titres particuliers ne sont pas prévus. Seriez-vous en faveur d'une autorisation des portefeuilles modèles qui mentionnent expressément des titres particuliers, dans la mesure où les courtiers offrant des services pour comptes sans conseils ne formuleraient aucune recommandation en fonction des renseignements sur les clients ?**

Oui, nous serions en faveur de l'autorisation des portefeuilles modèles diversifiés mentionnant expressément des titres particuliers sous certaines conditions. Voici quelques recommandations pour assurer une utilisation des portefeuilles modèles avantageuse pour les investisseurs :

- a) Les portefeuilles devraient inclure des avis clairs indiquant que les portefeuilles modèles ne constituent pas des recommandations personnalisées.
- b) Les portefeuilles devraient indiquer le profil d'investisseurs auxquels ils s'adressent.
- c) Les portefeuilles devraient être gérés par des gestionnaires de portefeuilles dûment qualifiés et enregistrés.
- d) Chaque changement apporté au portefeuille devrait être expliqué à des fins éducatives et une alerte devrait être acheminée à l'investisseur si ce dernier en a exprimé le besoin en s'abonnant, par exemple à des alertes ciblées.
- e) Notifier les changements aux clients pour qu'ils puissent reproduire eux-mêmes les portefeuilles en effectuant leurs propres transactions.
- f) Les portefeuilles ne devraient pas inclure d'effet de levier, de produits dérivés ou de portefeuilles avec concentration sachant que ces outils comportent des risques additionnels liés à la volatilité et sont plus complexes, nécessitant une connaissance plus approfondie en matière d'investissement.

Nous croyons que cette approche servirait adéquatement les intérêts des investisseurs autonomes en leur donnant une alternative solide et pertinente aux influenceurs sur les réseaux sociaux qui n'ont souvent pas les compétences requises pour prodiguer des conseils en investissement et qui ne sont pas reconnus par les organismes de réglementation.

- c. Outils d'autoévaluation. La note d'orientation actuelle ne prévoit pas la possibilité que les courtiers offrant des services pour comptes sans conseils fournissent aux clients des outils qui les aideraient à déterminer la catégorie d'investisseurs à laquelle ils appartiennent. Seriez-vous en faveur d'une autorisation pour ces courtiers de fournir des outils d'autoévaluation ?**

Oui, nous sommes en faveur de l'autorisation des outils d'autoévaluation du profil d'investisseurs qui représente la base de tout portefeuille d'investissement. À cet effet, nous présentons ci-après des avantages identifiés pour les investisseurs, notamment :

- a) Une plus grande autonomie offrant l'opportunité de comprendre par eux-mêmes leur propre profil de risque, et ainsi de mieux déterminer leurs objectifs financiers ainsi que leur horizon de placement.
- b) Une meilleure éducation financière du fait que l'utilisation de ces outils favorise l'apprentissage des différentes catégories d'investisseurs et des stratégies d'investissement appropriées.
- c) Un accès à des produits d'investissement personnalisés, car bien que les courtiers ne fournissent pas de conseils personnalisés, les outils d'autoévaluation peuvent aider les investisseurs à personnaliser leurs propres stratégies en fonction de leurs besoins spécifiques.
- d) Des décisions plus éclairées, et des informations dont les sources sont approuvées par les organismes de réglementation.

Par conséquent, nous sommes d'avis que l'autorisation des outils d'autoévaluation pourrait présenter de nombreux avantages pour les investisseurs tout en respectant les limites des services pour comptes sans conseils.

- d. Filtres. Les courtiers offrant des services pour comptes sans conseils fournissent à leurs clients des outils qui leur permettent de filtrer les placements offerts sur leurs plateformes (p. ex. les titres de sociétés canadiennes à grande capitalisation ou les parts de fonds négociés en bourse [FNB] reproduisant le rendement de l'indice TSX 60). Imposeriez-vous une limite quant au degré d'affinage que permettent ces outils (p. ex. la possibilité de filtrer un vaste ensemble de placements, comme ceux de l'exemple qui précède, en fonction du cours, du rendement ou d'autres critères)?**

Non, nous ne voyons pas d'intérêt à imposer de limite sur les filtres des placements offerts, si ce n'est que d'assurer que ces filtres soient basés sur des critères préétablis et reproductibles et non sur des éléments qualitatifs ou basés sur un jugement arbitraire. Nous croyons que des limitations additionnelles augmenteraient le risque que les investisseurs s'informent auprès d'acteurs non réglementés et moins fiables, représentant ainsi un risque important pour leurs investissements.

- e. **Combinaison d'outils. À votre avis, quels seraient les effets possibles de la combinaison d'outils divers (p. ex. si un client utilisait chacun des outils suivants à la suite de l'autre : un outil d'autoévaluation, un outil de répartition d'actifs, un filtre de titres et un outil de rééquilibrage) ?**

Dans l'ensemble, nous voyons principalement des avantages à cette combinaison, notamment en termes de :

- a) Synergie générée par l'utilisation successive de ces outils et à travers laquelle ces derniers seraient complémentaires pour offrir une approche d'investissement plus holistique et structurée.
- b) Personnalisation des stratégies d'investissement en fonction des besoins spécifiques des investisseurs, tout en offrant une structure et une discipline accrues.

Cependant, afin de bénéficier des avantages escomptés, il est primordial que les outils soient présentés de façon structurée. Par conséquent, il faudra s'assurer que chaque courtier soit habilité à offrir l'ensemble des outils disponibles afin d'éviter de devoir recourir à de multiples plateformes d'investissement pour bien s'informer.

- f. **Renseignements limités propres aux clients. Devrait-on étendre l'autorisation d'utiliser des renseignements limités propres aux clients sans que cela ne concerne la formulation de recommandations ni l'utilisation de l'information liée à la connaissance du client ? Par exemple, dans les situations où un nouveau client a déposé des fonds dans son compte, mais n'a encore fait aucun placement après un certain temps, conviendrait-il de lui communiquer des renseignements instructifs sur les avantages de placer une partie ou la totalité de ses avoirs en espèces ?**

Nous sommes d'avis qu'il serait effectivement pertinent et bénéfique pour l'investisseur, le courtier et l'industrie en général d'étendre l'autorisation d'utiliser des renseignements limités propres aux clients. D'abord, ces communications favoriseraient l'engagement proactif des investisseurs autonomes, notamment en maintenant un canal d'échange continu permettant de les informer sur les différentes options d'investissement disponibles, les méthodes de transfert de fonds automatique et le réinvestissement automatique de dividendes. De plus, ces communications faciliteraient l'éducation des clients par la transmission de tutoriels ou la promotion de webinaires ciblés. Ces communications permettraient aussi, par exemple de promouvoir les avantages de la diversification des portefeuilles auprès des investisseurs qui paraissent très concentrés, ou encore d'informer les investisseurs plus occasionnels sur les avantages de l'investissement régulier, comme l'effet de l'intérêt composé. Nous croyons que ces communications favoriseraient l'atteinte de l'autonomie financière pour les investisseurs autonomes.

### Question 3 – Influenceurs financiers

**Certains courtiers offrant des services pour comptes sans conseils de l'OCRI ont conclu des ententes d'indication de clients avec des influenceurs financiers. Certains ont intégré une plateforme tierce dans la leur (p. ex. la fonctionnalité « Trade Now » qui permet de négocier directement sur la plateforme tierce).**

**Quel est votre point de vue sur cette pratique ? Quels niveaux de contrôle diligent initial et de surveillance continue conviendrait-il d'exiger de la part des courtiers offrant des services pour comptes sans conseils ?**

Nous sommes en faveur de partenariats avec des plateformes tierces sécuritaires et reconnues par les autorités réglementaires comme Wealthscope, Chart IQ ou Trading View avec, par exemple la fonctionnalité « Trade Now » qui permet de négocier directement sur la plateforme tierce, ou encore l'intégration par interface de programmation d'application (« API ») des données de l'investisseur dans ces plateformes (en mode système bancaire ouvert). Nous constatons que les investisseurs autonomes sont friands de ces outils. Toutefois, les influenceurs n'ayant pas les compétences ou licences requises pour prodiguer des conseils financiers ne devraient pas être associés aux ententes d'indication des courtiers offrant des services pour comptes sans conseils de l'OCRI. Vu l'association de ces influenceurs au *marketing* d'affiliation, fausse promesse ou fraude de type « pomper et liquider » (« *pump and dump/rugpull* »), nous croyons que cette pratique va à l'encontre d'une gestion saine et structurée d'un portefeuille en fonction du profil de l'investisseur autonome. S'associer à des influenceurs pourrait comporter un risque réputationnel important. C'est pour cette raison que nous croyons que l'ouverture de l'OCRI à l'égard des outils de conseils non personnalisés vient répondre au besoin de diminuer l'attrait des investisseurs pour des sources extérieures non encadrées.

Considérant tous ces facteurs, nous sommes d'avis que les partenariats avec des professionnels de l'investissement avec lesquels nous présentons des webinaires éducatifs sur l'investissement devraient être favorisés.

### Question 4 – Négociation par imitation

- a. Les courtiers offrant des services pour comptes sans conseils devraient-ils être autorisés à fournir à leurs clients une fonctionnalité de « négociation par imitation » qui permettrait à ces derniers de reproduire automatiquement les opérations d'autres investisseurs ?**

Nous ne sommes pas en faveur de cette proposition, car nous croyons que cette pratique va à l'encontre d'une gestion structurée d'un portefeuille en fonction du profil de l'investisseur. En fait, les fonctions d'imitation seront, à notre avis, bénéfiques pour les investisseurs uniquement dans la mesure où les portefeuilles proposés sont des modèles créés et gérés par des gestionnaires de portefeuille dûment enregistrés, avec une perspective d'éducation visant à aider les investisseurs autonomes à atteindre l'autonomie financière. Autrement, nous sommes d'avis que les risques de permettre aux investisseurs d'imiter automatiquement des portefeuilles dépassent les bénéfices potentiels et pourraient entraîner des enjeux, tels que l'usage d'un profil de risque non adéquat ou des risques de fraude de type « pomper et liquider ».

**b. Quelles mesures serait-il possible de prendre pour faire en sorte que le recours à la négociation par imitation est bénéfique pour les investisseurs ?**

À notre avis, il faudrait que l'imitation de portefeuilles soit permise uniquement sur des modèles créés et gérés par des gestionnaires de portefeuille dûment enregistrés. Nous encourageons également la mise en place des mêmes critères que ceux proposés pour les portefeuilles modèles, à savoir :

- a) L'inclusion de mises en garde claires indiquant que les portefeuilles modèles ne constituent pas des recommandations personnalisées.
- b) L'indication du profil d'investisseurs auxquels les portefeuilles s'adressent.
- c) L'explication de chaque changement apporté au portefeuille à des fins éducatives ainsi qu'une alerte acheminée à l'investisseur si ce dernier en a exprimé le besoin (ex. : abonnement à des alertes).
- d) L'exclusion de l'effet de levier, de produits dérivés ou de portefeuilles avec concentration vu le degré de risque additionnel et la complexité de ces produits.

Ainsi, les investisseurs pourront s'assurer que le portefeuille qu'ils imitent correspond à leurs besoins.

**Question 5 – Transmission des renseignements et outils**

**La note d'orientation devrait-elle faire une distinction entre les renseignements et les outils selon qu'ils sont publiés directement sur les sites Web des courtiers offrant des services pour comptes sans conseils, transmis par courriel, fournis au moyen d'applications ou diffusés dans les médias sociaux?**

Nous sommes d'avis que la note d'orientation ne devrait pas effectuer de distinction sur le mode de diffusion des renseignements. En fait, le choix du canal dépend, selon nous, de la portée de l'information diffusée, de la nature de l'outil et de l'objectif de communication (campagne *marketing* ou accompagnement des clients).

La plupart des outils évoqués dans cette consultation devraient être disponibles seulement sur les sites Web et les applications mobiles sécurisées des courtiers afin que chaque investisseur se les approprie. Les partenaires tiers reconnus seraient accessibles par API selon le choix de l'investisseur (système bancaire ouvert).

Pour les alertes, elles pourraient être poussées en fonction des préférences de l'investisseur, par courriel ou par messagerie texte.

Quant aux webinaires et capsules éducatives, ils pourraient être diffusés sur le site Web des courtiers ou sur des canaux comme *YouTube*.

La note d'orientation doit donc assurer aux courtiers la possibilité d'utiliser les canaux de diffusion les plus appropriés pour l'outil en question. Nous croyons qu'il est préférable de définir les paramètres de recommandations permises dans une perspective aussi universelle que possible d'accompagnement des clients. Une telle approche devrait également assurer la pérennité de la note d'orientation face au développement d'outils ou de nouveaux canaux potentiels de diffusion.

Au nom du Mouvement Desjardins, nous vous remercions pour cette occasion offerte de partager nos présents commentaires.

Pour tout besoin d'information additionnelle, n'hésitez pas à communiquer avec les soussignés.

Veillez agréer nos salutations les plus distinguées.

La directrice principale Affaires réglementaires,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Giuseppina Marra". The signature is fluid and cursive, with a long horizontal stroke at the end.

Giuseppina Marra, CPA auditrice, IAS.A

Cc.

M<sup>me</sup> Marie-Andrée Alain, vice-présidente et chef de la conformité et protection des renseignements personnels

M<sup>me</sup> Marjorie Minet, vice-présidente Services-conseils en gestion de patrimoine