# Conseil des Partenaires du réseau SFL

Le 29 octobre 2026.

SUJET : Commentaires et orientations déposés auprès des autorités de l'OCRI.

À qui de droit.

Les 550 représentants en épargne collective (REC), membres du CONSEIL DES PARTENAIRES DU RÉSEAU SFL Inc., remercient l'OCRI d'inviter les partenaires et intervenants du monde des placements et de l'épargne collective du Canada à partager leurs commentaires et leurs orientations quant au futur de l'environnement de la distribution des services financiers à être statué pour les prochaines années.

De pair avec l'OCRI, nous portons une grande attention aux enjeux et aux modifications émises aux règles actuelles devant permettre à tous les conseillers autorisés de conclure, nous le souhaitons grandement, un accord de constitution en société avec leur courtier afin de recevoir l'entièreté de leur rémunération, toujours en protégeant les valeurs suivantes:

- En premier lieu, de protéger les investisseurs;
- Renforcer la confiance des Canadiens, autant dans la réglementation financière qu'envers les professionnels au service des investisseurs;
- Adopter des règles devant contribuer à assurer la vitalité de la profession de conseiller financier;
- Rendre les conseils financiers facilement accessibles aux investisseurs;
- Adapter les modes de rémunération des professionnels en leurs offrant les mêmes souplesse, cohérence et efficacité que celles des autres professions;
-

- Clarifier l'incertitude fiscale actuelle associée à l'approche fondée sur le versement de commissions à des tiers;
- Résoudre le manque d'uniformité, à l'échelle canadienne, dans l'utilisation d'une société détenue par un ou des conseillers qui auraient l'opportunité et les attestations de compétence requises afin d'offrir à leurs clientèles d'autres produits financiers tels, les assurances de personnes et collectives de même que les contrats de rente et les fonds distincts.

Nous constatons qu'au cours des années, de plus en plus de REC sont munis de diplômes universitaires en administration, en finances, en économie ou en actuariat et la plupart de ceux-ci sont diplômés en planification financière (Pl. fin. ou PFA). Ils sont de plus en plus reconnus à titre de guide-expert en jouant un rôle clé dans l'accompagnement financier, tant auprès des particuliers que des gens d'affaires. Ils ont la responsabilité de vérifier leur situation financière, leurs objectifs et leur tolérance au risque, leur permettant ainsi de recommander des stratégies sur mesure, tant humaines, financières que fiscales. En assurant un suivi régulier, ils ajustent les recommandations au besoin et contribuent à la réalisation des objectifs à court, moyen et long terme de leurs clients.

Au Québec, on distingue deux catégories de REC :

1. Il y a ceux qui sont à l'emploi de grandes institutions financières et qui distribuent principalement des produits maisons;

2. Et il y a les autonomes ou indépendants, sur lesquels nous allons nous attarder dans ce document.
   Ces derniers sont rattachés à un courtier par un contrat de distribution qui leur permet d'offrir la majorité des produits en épargne collective accessibles sur le marché. La rémunération est issue de commissions versées par les fournisseurs de produits et/ou d'honoraires chargés au compte des clients vs un X pourcentage de leur en-vigueur, en accord avec les clients.

   Ces conseillers sont en très grande partie certifiés dans d'autres disciplines, tels l'assurance de personnes et la planification financière.

De plus en plus, les REC exercent leurs activités au sein de sociétés inscrites auprès de l'AMF (cabinets de services financiers ou cabinets en planification financière).

Les cabinets leurs procurent des services partagés tels :

- les soutiens administratifs et de marketing;
- les outils technologiques de même;
- l'encadrement professionnel devant satisfaire les règles de conformité en vigueur.

Ces cabinets jouent un rôle central en assurant l'efficacité des opérations administratives, la sécurité des transactions et la qualité des services supports offerts aux clients.

Par conséquent, l'ensemble des revenus, autant ceux provenant des activités de l'assurance de personnes que ceux de l'épargne collective constitue l'essence même du financement de l'ensemble des activités et des services professionnels offerts par le cabinet.

En 1980, lorsque le gouvernement du Canada a introduit la notion ¨d'épargner pour préparer une retraite heureuse¨, le plafond de cotisation aux REERs était fixé à 10% du revenu de l'année, avec un maximum de 2 500$. Au fil des ans, ce montant a été ajusté et... 46 ans plus tard, le plafond peut atteindre 18% du revenu de l'année précédente, avec un maximum de cotisation de 33 180$. Les activités en épargne, pour les cabinets et les représentants, étaient marginales à l'époque et correspondaient peut-être tout juste à 5% de leurs revenus de commissions. Aujourd'hui, en 2026, les revenus annuels constants reliés à l'épargne peuvent représenter plus de 80% dans les recettes d'un cabinet comptant plusieurs REC dédiés à l'accompagnement des clients et appuyés par une équipe d'adjoints administratifs et marketing.

En 2026, l'actualité financière et économique parle régulièrement de l'importance du repreneuriat, formé et qualifié, pour assurer la relève de nos PMEs. Les cabinets en

planification financière sont de véritables PME; ils engagent tout le personnel qualifié nécessaire au support des actions des REC et des planificateurs financiers envers leurs clients.

Recherchant de la rigueur et de l'efficacité dans leurs processus opérationnels, nous sommes à même de constater que les cabinets issus du repreneuriat se composent maintenant de plusieurs actionnaires, partageant des parcours scolaires différents et des expériences professionnelles complémentaires. Cela permet donc à chaque associé d'exceller dans ses responsabilités, entre autres :

- la formation et le support à la relève,
- l'organisation du travail,
- la direction générale et la gestion financière,
- l'analyse en planification financière,
- l'analyse et les recommandations dans les dossiers clients,
- la gestion de l'offre de services en fonction de la segmentation de la clientèle,
- la coordination de la conformité.

Les cabinets, structurés et bien gérés, représentent des valeurs au marché assez appréciables, beaucoup plus grandes que de 2 à 3 fois la valeur d'un en-vigueur standard multipliée par un taux probable de conservation après achat. Ces cabinets, bien structurés, se transigeront à la vraie JVM et requerront des financements d'importance auprès d'institutions financières avisés dans le domaine. Par expérience, considérant l'importance des sommes à financer et des prises de garanties à mettre en place, les financements ne peuvent se réaliser autrement que par des sociétés composées d'actionnaires, démontrant ensemble la qualité de l'équipe de direction et partageant les endossements requis.

De plus, en tout respect avec les règles de conformité, les associés, possédant des actions participantes et votantes dans la société, doivent détenir au moins un des permis d'exercice suivants soit, en épargne collective, en valeurs mobilières ou en assurance de personnes. Évidemment, la détention du titre de planificateur financier décerné par l'Institut de planification financière est un incontournable.

Dans la réalité d'aujourd'hui, afin de présenter une offre de services à la clientèle supérieure à la moyenne du marché, un cabinet de planification financière se distinguera par la multidisciplinarité de ses activités d'affaires et le multi-actionnariat qui permet la mobilisation d'une équipe de spécialistes.

Ayant l'occasion d'échanger régulièrement avec des consœurs et confrères REC exerçant au Nouveau-Brunswick et en Ontario, ces derniers nous ont partagé les façons de planifier leurs activités d'affaires et professionnelles au sein de leur cabinet en regroupant l'ensemble de leurs revenus en assurance de personnes, individuelles et collectives, de même que ceux en épargne collective. En toute logique, leur cabinet permet une offre globale de services et de conseils à leurs clients. Comment ont-ils réussi à faire cela? En vertu de la règle 2.4.1, l'ACFM a toujours permis à un courtier en épargne collective de verser la rémunération découlant des activités exercées par un représentant qu'il parraine directement à sa société non inscrite (qui reçoit d'autres revenus de commissions), sous réserve de certaines conditions, dans tous les territoires canadiens à l'exception de l'Alberta et du Québec.

On se rappellera qu'au Québec, un cabinet a déjà eu le droit et les possibilités d'en faire de même et ce, jusqu'au 27 septembre 2009. À cette période, les disciplines en épargne collective (et en plans de bourses d'études) étaient assujetties à la Loi sur la distribution des produits et services financiers (LDPSF). Selon l'article 100, un courtier en épargne collective pouvait alors partager la commission qu'il recevait avec les autres parties prévues à cet article, dont un cabinet en assurance de personnes inscrit en vertu de la LDPSF.

Depuis le transfert des disciplines de valeurs mobilières (épargne collective et plans de bourses d'études) de la LDPSF à la LVM, le 28 septembre 2009, un courtier en épargne collective a perdu la possibilité de se prévaloir de l'article 100 de la LDPSF afin de partager la commission qu'il reçoit de ses fournisseurs avec un cabinet en assurances de personnes.

Il a été cité à maintes reprises que ce transfert, qui fut pour les REC du Québec un changement lourdement désastreux, aurait été fait pour des raisons strictement politiques et de grande importance pour les autorités des valeurs mobilières canadiennes.

Est-ce vrai ou pas? Chose certaine, cette modification nous démontre encore aujourd'hui qu'elle fut un grand pas de recul dans le monde de la distribution des services financiers au Québec, lorsque nous constatons la pertinence du modèle de Cabinet 2026 (décrit précédemment).

Et cela, c'est sans compter toutes les conséquences néfastes en matière de fiscalité que cette modification a apportées aux REC de la province de Québec.

Conscient du problème créé en 2009, le gouvernement du Québec a tenté une première fois de le résoudre en 2013, avec le dépôt du projet de loi 58 - *Loi modifiant de nouveau diverses dispositions législatives concernant principalement le secteur financier*. La pièce législative proposée venait effectivement proposer un nouvel encadrement permettant l'exercice des activités d'un représentant au sein d'une société par actions, en insérant dans la LVM des dispositions explicites à cet effet. En somme, on rétablissait le droit pour le représentant en épargne collective de s'incorporer, et donc de partager ses commissions avec son cabinet, tout en encadrant strictement cette possibilité pour éviter tout contournement des règles de déontologie ou de responsabilité.

Malheureusement, ce projet de loi n'a jamais été adopté. Des élections ont été déclenchées par le gouvernement de l'époque, la législature a été dissoute et le projet de loi est mort au feuilleton. Cette occasion manquée a toutefois tracé la voie en définissant clairement les mesures législatives nécessaires pour régler le problème.

Quelques années plus tard, l'Assemblée nationale du Québec a de nouveau été investi du problème et a adopté la loi 141, portant sur la LVM, dont l'article 160.1.1 mentionnait le texte suivant :

*« Le courtier inscrit à titre de courtier en épargne collective ou de courtier en plans de bourses d'études ne peut partager la commission qu'il reçoit qu'avec un autre courtier ou conseiller régi par la présente loi, un cabinet, un représentant autonome ou une société autonome régie par la LDPSF.... et plusieurs autres intervenants autorisés à la LVM ».*

Les témoignages des acteurs politiques d'antan nous confirment que ce geste législatif démontrait clairement la volonté du législateur à corriger l'incohérence introduite en septembre 2009 et de redonner la possibilité de partager la commission entre un courtier en épargne collective, son représentant et le cabinet avec lequel il est inscrit auprès de l'AMF. D'ailleurs, l'énoncé budgétaire déposé en mars 2016 par le ministre des Finances de l'époque formulait que :

*« (...) Afin de permettre le maintien des modèles d'affaires nés de la multidisciplinarité permise au Québec, la LVM sera modifiée pour donner la possibilité de partager une commission avec le cabinet pour le compte duquel un représentant agit, tel que prévu actuellement dans la LDPSF ».*

En définitive, l'adoption du projet de loi 141 souhaitait corriger l'erreur de parcours qui a été faite lors du transfert de la discipline de la distribution de l'épargne collective de la LDPSF vers la LVM en 2009, sans en avoir mesuré tous les inconvénients et les impacts négatifs sur le développement des affaires des cabinets. Il serait injuste d'oublier les conséquences financières et fiscales, tout à fait pernicieuses, subies par les REC dues à une interprétation fiscale erronée sur la définition de la notion du ¨service rendu¨ de la part de Revenu Québec.

Prenant en considération :

- qu'un cabinet de services financiers ou un cabinet en planification financière est déjà une société inscrite auprès de l'Autorité des marchés financiers et encadrée par la LDPSF,
- que la réalité 2026 démontre la pertinence des cabinets exerçant dans le cadre de la multidisciplinarité des activités en épargne et en assurance de personnes,
- que de plus en plus les cabinets sont détenus par des équipes d'associés détenant des compétences complémentaires, à la fois pour offrir une expérience-client de haut niveau que pour assurer la viabilité financière et la croissance des affaires de leur société,

Par conséquent, il nous semble simple, logique, efficace et avisé de permettre l'incorporation des revenus provenant de l'épargne collective d'un ou de plusieurs représentants rattachés à un même courtier auprès d'un cabinet (une société inscrite

auprès de l'AMF et assujettie à la LDPSF) pour lequel ils sont associés ou employés. Cette liaison entre représentants, cabinet et courtier permettrait un suivi rigoureux en matière de conformité, comme cela était la règle avant la mise en application de l'article 31-103 à la LVM, avant le 28 septembre 2009.

En prenant en compte nos considérations, l'hypothèse mise de l'avant par l'OCRI limitant l'actionnariat avec droit de vote à la ¨personne physique mandataire parrainée par le courtier membre¨ limite à tous points de vue :

- la vitalité de la profession de conseiller financier autonome;
- la viabilité de la société inscrite (cabinet) en la réduisant dans ses capacités de se développer et de s'émanciper dû à l'unicité dans l'actionnariat;
- la pérennité de cette même société en la réduisant à la valeur d'un en-vigueur et en lui enlevant toute possibilité de plus-value qu'une PME multidisciplinaire et multi-actionnariale pourrait obtenir.

Pour nous, la possibilité d'ajouter des membres de la famille (ou une fiducie familiale), qui ne seraient pas assujetties aux règles de l'OCRI ou de l'AMF, pouvant détenir des actions participantes, mais non-votantes, n'offre aucune valeur ajoutée au modèle du Cabinet 2026 en planification financière décrit précédemment. Cette hypothèse n'est pas souhaitée par les REC autonomes. Elle nous donne plutôt la perception qu'elle permettrait d'offrir la possibilité de faire du partage de revenus entre les membres de la famille, communément appelé du ¨split fiscal¨; ce qui ne rejoint aucunement notre vision de développement concernant la distribution des services financiers pour les années à venir.

Mais, peut-être que cette hypothèse peut répondre aux préoccupations des courtiers en valeurs mobilières, moyennant des modifications mineures au contrat courtier-représentant-société, afin de permettre une opportunité fiscale au bénéfice de leurs représentants qui ont un statut d'employés.

En conclusion, prenant en compte qu'avant le 27 septembre 2009, les représentants en épargne collective avaient pour pratique d'incorporer leurs activités au sein d'une société assujettie à la LDPSF et dument inscrite auprès de l'AMF, nous souhaitons grandement:

- en premier lieu, de reconnaitre cet état de fait et que cela a déjà été dans les règles normales des affaires pour la société inscrite de recevoir des revenus des activités de l'épargne collective;

- que le statut du représentant autonome, non exclusif et non rattaché, c'est-à-dire n'ayant pas un statut d'employé rattaché à une grande institution financière (banques et caisses), soit considéré comme tout entrepreneur autonome désirant incorporer ses activités d'affaires, seul ou avec d'autres partenaires qualifiés, en autant que ces derniers détiennent un ou des permis d'exercice dument émis par les autorités compétentes (AMF et OCRI)

- et de permettre, aux ACVM de chaque province, de statuer des modèles de distribution plus permissifs que ce qui nous a été présenté dans cette démarche de l'OCRI. Prenons en considération tous les bénéfices que le modèle du Cabinet 2026 apporteraient à tous les épargnants et gens d'affaires canadiens.
- les autorités de l'OCRI ne peuvent être indifférentes à toutes ces considérations et évitons, de grâce, la rigidité du mur-à-mur canadien.

Veuillez accepter nos salutations les plus distinguées.

Conseil des Partenaires
du réseau SFL

Réjean Bertrand, président

rejean.bertrand@sfl.ca

Gilles Garon, président ex-officio

ggaron@sfgaron.ca

## QUESTIONS

### Partie A – Questions relatives aux autres activités commerciales admissibles au sein d'une société détenue par un conseiller.

**A1. Les modifications proposées devraient-elles limiter les services financiers qui peuvent être offerts au sein d'une société détenue par un conseiller aux services financiers décrits ci-dessus?**

Non, dans le cadre de la multidisciplinarité des disciplines offertes dans un cabinet, la société doit pouvoir offrir l'ensemble des activités exercées non seulement par un conseiller, mais bien par l'ensemble des actionnaires, administrateurs et employés de cette société dument assujettis à un encadrement professionnel. Par ailleurs, la société se doit d'avoir les moyens d'exercer les fonctions nécessaires à son bon fonctionnement et au développement de ses activités comme l'administration, la gestion du personnel, la mise en place des plans d'action, l'intégration, le support et la planification de la relève.

**A2. Quelle serait l'incidence d'interdire de fournir d'autres services?**

Ça serait un désastre. Cela obligerait les sociétés existantes à séparer leurs activités, à fractionner le temps/semaine de leurs employés, à modifier leurs contrats, à fractionner les dépenses avec de nouvelles sociétés, voire à modifier la propriété ou encore de partager des actifs avec d'autres sociétés. Cela introduirait un arbitrage réglementaire entre l'épargne collective et les autres disciplines, comme l'assurance de personnes. Sans empêcher les autres personnes d'offrir ces autres services, cela complexifierait grandement les façons de faire et cela, sans donner une valeur ajoutée à la protection du public.

**A3. Quels types de services financiers autres que ceux énumérés ci-dessus devraient pouvoir être offerts au sein d'une société par son propriétaire, une personne autorisée traitant avec des clients?**

Les services en assurance de personnes, individuelles et collectives, les rentes, les fonds distincts, les services de planification financière de même que le courtage hypothécaire.

**A4. Y a-t-il des restrictions à imposer quant aux autres services financiers pouvant être offerts par l'intermédiaire d'une société détenue par une personne autorisée traitant avec des clients, et qui sont offerts par cette même personne autorisée traitant avec des clients?**

Toujours dans le cadre de la multidisciplinarité et du multi-actionnariat, les services doivent être encadrés par les autorités réglementaires responsables de chacune des disciplines offertes et cela en s'assurant que chaque professionnel en relation avec les clients soient professionnellement qualifiés pour le rendre les dits services.

**A5. Quel niveau de surveillance ou de contrôle des autres activités liées aux services financiers menées par la personne autorisée traitant avec des clients au sein de sa société devrait être exercé par le courtier membre parrainant?**

Comme cela se passe actuellement. Le courtier continue à parrainer la discipline de l'épargne collective, à moins qu'il y ait d'autres changements législatifs qui édictent de nouvelles façons de le faire. Les autres disciplines demeurent sous l'autorité des régulateurs actuels.

**A6. Y a-t-il des conflits d'intérêts qui pourraient découler du fait d'exercer d'autres activités financières réglementées au sein de sa société? En cas de conflits, ceux-ci peuvent-ils être gérés dans l'intérêt supérieur des clients?**

Beaucoup de conseillers multidisciplinaires ont déjà incorporés leur pratique d'affaires en assurance de personnes, individuelles et collectives, les fonds distincts et les rentes. Le fait d'ajouter les revenus en épargne collective va plutôt simplifier les opérations financières de leur société.

Par ailleurs, toujours dans le respect des règles de conformité et de déontologie, le fait d'ajouter la rémunération liée à l'épargne collective aux revenus de la société ne générera pas davantage de conflits d'intérêts, ce qui ne doit pas exister d'ailleurs. Si un tel conflit pouvait d'intérêt pourrait survenir de façon isolée, cela ne peut pas justifier l'interdiction de ce modèle d'affaires qui est réglementé et déjà bien en place dans toutes les régions du Québec.

**A7. Est-ce qu'une société peut engager à la fois plusieurs représentants en épargne collective, parrainés par le même courtier, de même que d'autres conseillers en services financiers afin de bien servir les clients?**

Oui aux deux situations. L'important, nous le répétons, c'est d'offrir une offre globale et de haut niveau dans tout ce qui touche à la planification financière de nos clients. De plus, non seulement ces représentants ou conseillers doivent faire équipe ensemble, mais ces mêmes personnes doivent avoir l'opportunité et la possibilité de faire équipe aussi dans la même structure d'actionnariat de cette société.

**A8. Si les modifications proposées sont révisées pour permettre à une société détenue par un conseiller d'employer un ou plusieurs conseillers en services financiers compétents qui sont des personnes physiques pour offrir d'autres services financiers aux clients, y a-t-il des conflits ou des risques pour les clients découlant du fait que les employés sont assujettis à différentes normes de diligence raisonnable en vertu de la loi au sein de la société détenue par un conseiller?**

Non. Puisque chaque conseiller ou représentant demeure assujetti aux normes applicables à ses activités et à son ou ses permis, nous ne voyons pas de risques à cet effet. La société se doit de divulguer le rôle de chaque intervenant et les ententes de service, selon les règles des mécanismes de plainte.

Il faut se rappeler qu'au Québec, ces modèles d'affaires sont déjà bien établies au niveau de l'épargne collective et que ces préoccupations sont déjà gérées efficacement.

## Partie B – Questions relatives à la propriété et au contrôle d'une société détenue par un conseiller.

**B1. Une société de portefeuille ou une fiducie familiale peuvent-elles détenir des actions votantes ou de contrôle de la société?**

Oui, une société de portefeuille ou toute autre société exerçant ses activités dans la distribution des services financiers ou de l'assurance de dommages pourrait détenir des actions votantes et participantes de la société, mais sans en exercer le contrôle. La détention de la majorité des actions votantes doit demeurer dans les mains d'un ou plusieurs REC et/ou d'un ou plusieurs conseillers en sécurité financière, en autant que ces derniers soient inscrits auprès de l'OCRI ou de l'AMF et qu'ensemble, ils représentent plus de 51% des actions votantes.

Une fiducie familiale peut participer à l'actionnariat mais seulement par l'entremise de la société de portefeuille.

**B2. La définition de la personne liée est-elle trop ou pas assez restrictive?**

Nous ne voyons pas l'intérêt d'en restreindre le cadre. Il devrait inclure les membres de la famille et les sociétés de portefeuilles familiales, en autant que les actionnaires soient des représentants ou des conseillers inscrits auprès de l'AMF ou de l'OCRI.

**B3. L'admissibilité des personnes liées qui ne sont pas des personnes inscrites à détenir des actions votantes, et aussi à des actions participantes?**

Si les personnes liées ne sont pas des représentants ou des conseillers inscrits auprès de l'AMF ou de l'OCRI, elles ne pourraient pas participer directement à l'actionnariat de la société sauf dans une fiducie familiale qui détiendrait des actions participantes dans une société de portefeuille, actionnaire de la société inscrite.

**B4. Est-ce que d'autres personnes autorisées traitant avec des clients devraient être autorisées à exercer des activités par l'intermédiaire de la même société et à détenir des actions de celle-ci?**

Oui, parce que cela existe déjà dans les sociétés inscrites et surtout, cela permet à une relève de s'affirmer et par le fait même d'augmenter les chances d'effectuer de beaux succès dans le repreneuriat. Ne pas permettre cet état de fait serait comme effectuer une marche à reculons!

**B5. Les conseillers d'autres disciplines financières peuvent-ils exercer leurs activités et souscrire des actions, votantes et/ou participantes dans la société?**

Comme il était mentionné dans la mise au point de l'OCRI, en octobre 2025, nous sommes d'avis que les conseillers financiers inscrits à l'AMF et les REC doivent pouvoir exercer leurs activités professionnelles dans la même société et même de pouvoir participer à l'actionnariat, votant et participant.

**B6. L'exigence voulant que la personne autorisée doive être le seul administrateur de la société est-elle trop restrictive?**

Absolument. Les sociétés multidisciplinaires et multi actionnariales comptent sur un conseil d'administration dont les membres doivent entre autres, établir la vision et la mission de l'entreprise, gérer les problèmes, évaluer et prendre les meilleures décisions, faire respecter les règles de déontologie et de conformité.

## Partie C – Questions concernant la mise en œuvre du projet

**C-1 La nécessité d'une période de mise en œuvre et la durée.**

Tout dépendant des décisions finales de l'OCRI. Si elles sont dans le sens de reconnaitre légalement les sociétés multidisciplinaires existantes et à venir, nous croyons que les modifications nécessaires pour se conformer aux règles amendées s'effectueront, sans délai additionnel. Les commissions partagées deviendront des revenus corporatifs, comme pour toute entreprise, située au Canada et possédant plusieurs clients.

En revanche, si les règles retiennent le principe d'une seule personne autorisée par société et obligent le démantèlement des structures corporatives actuelles en place dans tout le Canada, sauf en Alberta, nous croyons que toute cette "régression corporative" exigera un délai minimal de 36 mois, considérant toutes les conditions, exigences et conséquences, tant au niveaux financier, fiscal que réglementaire.

**C-2 Quels seraient les problèmes pour les représentants de passer du mode partage de commissions vers leurs sociétés au mode de rémunération fondé sur la constitution en société pour des conseillers, tel que proposé par l'OCRI?**

Nous comprenons que le modèle proposé actuellement par l'OCRI obligerait la création d'une nouvelle société exclusivement pour les activités de l'épargne collective.

Cela bouleverserait totalement le modèle des sociétés multidisciplinaires et multi actionnaires inscrites à la LDPSF qui accumulent les responsabilités et les coûts pour l'administration, l'engagement du personnel, les supports marketing, les baux et les achats d'équipements. Chaque partenaire d'une société (cabinet) devrait constituer une nouvelle société pour recevoir les revenus incorporés en épargne collective et soit refaire une comptabilité parallèle en fractionnant la majorité des postes comptables du cabinet ou encore de payer une facture de services émises par le cabinet, moyennant la facturation de la

TPS et de la TVQ. De plus, les représentants travaillant en association sur plusieurs dossiers clients devront effectuer, à la pièce, des partages de commissions à leur nouvelle société respective.

Pourquoi rendre toute cette bonne volonté si complexe lorsque le modèle de cabinet inscrit à l'AMF permet déjà tous les éléments fonctionnels pour offrir la simplicité, l'efficacité et la pérennité que tous les administrateurs d'une société active peuvent désirer. Par ailleurs, ce modèle est déjà en place dans le respect de toutes les exigences réglementaires et de la protection du public.